

Ayrıntılar için www.bilisimzirvesi.com.tr adresini takip edebilirsiniz.

www.hescs.com

15 - 21 Ocak 2018

www.bthabersirketleri.com

idea | teknoloji
çözümleri

Beşiktaş JK Müzesi ile sunulan teknolojiler, taraftar olsun olmasın, tüm ziyaretçilere keyifli bir yolculuk vaat ediyor.

#radoreyesor

Dünyanın En İyisi* ile Çalışın Geleceğinize Doğru Yönü Verin

- ✓ Ağ Tasarımı
- ✓ Projelendirme
- ✓ Danışmanlık
- ✓ Eğitim
- ✓ Destek
- ✓ Kurulum
- ✓ Bakım
- ✓ Yazılım Çözümleri

* Cisco Learning Partner of the Year,
Indirect 2016

MORTEN/BT Eğitim, 16 yıldır Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen şirketlerinin güvendiği teknoloji iş ortağı olarak iş dünyasının geleceğine yön veriyor. Morten'in sektörde saygın bir yere sahip deneyimli ve uzman ekibi, teknoloji altyapısı ve niş alanlardaki uzmanlıklarından siz de yararlanın.

Geride kalan 23 yıl... Ve dahası da olacak...

Türkiye medyasında, bilişim sektörü odaklı yayıncılıkta bir mihenk taşı olan BThaber, kesintisiz olarak sürdürdüğü yayıncılık hayatında 23 yılı geride bıraktı. 15 Ocak 1995 yılında ilk sayısı ile bilişim sektörüne ışık tutmaya başlayan BThaber, 1155 haftadır bu görevini başarıyla sürdürüyor. Elinizde bulunan 1155'inci sayısı ile 24'üncü yılına adım atan BThaber, kurumsal bilişim yayıncılığı ve bilişim ekonomisi alanında dünyada örneği az görülen bir başarıya imza attı. Dünya ve Türkiye'deki gelişmeleri okuyucularına aktararak Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşmesi, kurum ve şirketlerin dijital dönüşümlerini sağlaması konusunda önemli bir paydaş haline gelen BThaber, bu başarısını daha da uzun süreler sürdürmeye kararlı görünüyor. Türkiye'de faaliyet gösteren yerli, yabancı teknoloji şirketlerindeki gelişmeler, farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin bilişim teknolojilerini kullanarak sağladıkları dijital dönüşüm süreçleri, kamu tarafından yürütülen farklı çalışmalar, öngörülen stratejiler BThaber sayfalarında yerini buluyor. Ama bu kadar da değil... Özel sektör ve kamu için BThaber, gerek içeriği gerekse grup şirketlerinin yürüttüğü çalışmalarla

Türkiye BT pazarını analiz için birincil kaynak konumunda bulunuyor. Bu geçen 23 yılda Türkiye'nin şirketler, kurumlar ve bireyler bazında yaşadığı gelişimi her sayısı ile ortaya koyan BThaber sayesinde sektör yönünü çizerken, kamunun ilgili birimleri de sektörün rotasını en doğru ve en detaylı haliyle görebiliyor. Türk bilişim sektörünün bu yönüyle birincil kaynağı olan Bilişim 500 Araştırması ve yayını da BThaber tarafından gerçekleştiriliyor. Bilişim 500, sektörün satış gelirleri bazında 'en'lerini, farklı kategoriler altında sunarken, 2017 yılında bu yapıya dahil edilen PLUS yapısı ise sektörün Anadolu'daki gelişimini yansıtıyor. Her yıl düzenlenen Bilişim 500 töreninde özel sektör ve kamunun yetkili isimleri ile bir araya gelme şansı sunuyor. İşte bu şekilde Türkiye bilişim sektörünün kapsamı daha da genişliyor, bu genişleyen kapsam ilgili birimlerin bilgisine sunulurken, Türkiye'nin bilişimdeki gerçek gücünü görme imkanı elde ediliyor. Gerek Bilişim 500 Araştırması gerekse Bilişim 500 kataloğu her yıl tüm detaylarıyla BThaber gazetesinde yerini alıyor. BThaber gazetesi, bünyesinde görev alan, sektöre kazandırdığı yetkin isimlerle gerçek anlamda

bir okul olma özelliğini de taşıyor. Sektöre özgü bilgi ve deneyimle donanmış birçok yetkin isim BThaber'de görev aldı, sektörde bilgi birikimleri ile bu geçmişi de önemli bir referans noktası olarak göstermeyi sürdürüyor. Sektörün var olma adımlarından gelişimine uzanan bu süreçte BThaber'in değerine değer katan bu isimlere teşekkürü bir borç biliyoruz. Türkiye bilişim sektörünün az zamanda aldığı yolu görmek için birincil kaynak kimliğini, kesintisiz olarak devam ettiren BThaber gazetesi için bu ulaşılan nokta, ilerleyen süreçte atılacak adımların teminatı niteliğinde. Her hafta size en yeniyi, en doğruyu kesintisiz ulaştırma hedefiyle yaptığımız çalışmalar, paylaşmaya büyük önem verdiğimiz yorum ve önerileriniz ışığında hayat bulan yenilikler BThaber ekibine büyük güç veriyor. Karşılıklı iletişimin gücüne inanıyor, gelecek yaş günlerimizde de hep birlikte olmayı, karşılıklı destek yapısı ile daha da çok yılları devirmek istiyoruz. Türkiye'nin küresel gücünü pekiştirmesinin kilit gerekliliklerinden olan bilişim sektörünün yönünü, bu rotada diğer sektörlerde ve özellikle kamu kanadında elde edilen değerli başarıları sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz.

Sevdik mi tam severiz!

Deloitte Türkiye "Dijitalleşen Dünyamızda Mobil Teknolojilerin Yeri" isimli kullanıcı anketinin 2017 verilerini açıkladı. Araştırmaya göre Türkiye'deki mobil kullanıcılar günde ortalama 78 kez telefonlarını kontrol etme ihtiyacı duyuyor. 2015 anketine göre bu veri günde 70 kere ile sınırlıydı.

Deloitte tarafından 2011 yılından bu yana 6 kıtada 2 yıllık aralıklarla yapılan "Global Mobil Kullanıcı Araştırması"na 33 ülkeden toplamda 53 bin 150 kişinin katıldı. Anket; Cihaz Sahipliği, Cihaz Kullanımı, Erişim Tercihleri ve Teknoloji Farkındalığı olarak 4 ana başlığı ele aldı. Deloitte Türkiye Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Endüstrisi Lideri Tolga Yaveroğlu, "Gittikçe dijitalleşen günlük hayatımızı artan bir oranda mobil cihazlarımızla yönetiyoruz. Örneğin sabahları yüzünü bile yıkamadan telefonuna bakanların oranının yüzde 28'e yükselmiş olması, mobilite kavramının çok kısa bir zaman içinde bizleri ne kadar etkilediğini kanıtlar nitelikte. Global Mobil Kullanıcı Araştırması ile bu yıl bir kez daha mobil teknolojilerinin hayatımızdaki yerini ve etkilerini yakından inceleme fırsatı bulduk. Hem Türkiye hem de Avrupa verilerinin yer aldığı raporumuzda çeşitli karşılaştırmalara ve gelecek beklentilerine yer verdik" dedi. Araştırmaya Türkiye'den 1005 kişi katıldı. Yüzde 92'sinin aktif akıllı telefon kullanıcısı olduğu belirtilen araştırmanın 2013 verileri akıllı telefon kullanıcılarının yüzde 86'yı

oluşturduğunu söylüyordu. Akıllı telefon kullanımındaki yadsınamaz yükselişi yüzde 81 ile dizüstü bilgisayar kullanıcıları takip ederken tablet kullanıcıları ise yüzde 63 ile sınırlı kaldı. 2015 yılı verileri ile karşılaştırıldığında, penetrasyon artışı en yüksek olan mobil cihaz ise akıllı saatler. Araştırma, tüketicilerin bir cihazı kullanırken elde ettikleri fayda arttıkça, o cihazı kullanma sıklığının arttığını ve cihaz üzerine daha çok harcama yapılma olasılığının aynı doğrultuda artış gösterdiğini ortaya koyuyor. Kullanıcıların gün içerisinde akıllı telefonlarına bakma sayısında Türkiye, ortalama 78 defa ile Avrupa ortalamasının (48) 1.5 katını aşıyor. Araştırmanın 2013 verilerine göre Türkiye'de kullanıcılar her 15 dakikada bir telefonlarını kontrol ederken 2017'de bu süre 13 dakikaya kadar indi. Akıllı telefon bağımlılığında Avrupa'nın önüne geçen Türkiye'de uyandıktan sonraki ilk 15 dakika içerisinde telefona bakma oranı yüzde 79 iken, aynı oran Avrupa için yüzde 62 seviyesinde gözlemleniyor. Benzer biçimde yatmadan önceki son 15 dakika içerisinde telefona

bakma oranı Avrupa'da yüzde 53 iken aynı oran Türkiye için yüzde 72 seviyelerine ulaşıyor. Türkiye'deki kullanıcıların yüzde 85'i ise uyku için ayrılan zaman içinde bir şekilde telefonlarını kullandıklarını belirtirken, kullanım nedenleri arasında yüzde 51 ile saate bakmak, yüzde 46' ile sosyal medya bildirimlerini kontrol etmek ve yüzde 33 ile anlık mesaj uygulamalarının kullanılması ilk üçte yer alıyor. Türkiye'de mobil kullanıcıların yüzde 66'sı telefonlarını gereğinden daha fazla kullandıklarını kabul ederken, yarısı mobil telefon kullanım sürelerini sınırlamaya çalıştığını ifade ediyor. Akıllı telefon kullanımını sınırlamaya çalışan kesimin ise ancak yarısı başarılı olduğunu söylüyor. Ancak başkası telefonu ile görüşme halindeyken cepte ya da çantada bırakmak yüzde 39, veri erişimini yüzde 35 ve ses bildirimlerini kapatmak yüzde 34 gibi yöntemlerin öne çıktığı bu süreçte, deneyenlerin sadece yarısı, bu konuda başarılı olduğunu belirtiyor. Araştırmada öne çıkan bir diğer dikkat çekici sonuç ise ülke olarak telefon değiştirme oranlarımız. Sahip olduğu telefonu son 18 ay içinde değiştirmiş olduğunu

belirtenlerin oranı yüzde 64 olmakla birlikte, gelecek 12 ay içinde telefonunu değiştirmeyi düşünenlerin oranı ise yüzde 56. Avrupa'da ise bu oranlar sırasıyla yüzde 61 ve yüzde 36 olarak ortaya çıkıyor ve gelecek yıl içinde telefonunu değiştirmeyi düşünenlerin oranında Türkiye ve Avrupa arasında ciddi fark gözlemleniyor.

Türkiye, elektronik mağazalarından yana...

Ankete katılan kullanıcılardan yüzde 88'i mevcut telefonlarını hiç kullanılmamış olarak satın aldıklarını belirtirken satın alma kanalları Türkiye ve Avrupa'da farklılık gösteriyor. Türkiye'de kullanıcıların yüzde 58'i mevcut telefonlarını mağazadan alırken, sadece yüzde 16'sı online kanalları kullandığını belirtiyor. Avrupa'da ise mağazadan alma oranı yüzde 42 iken online satın alma oranı yüzde 30 olarak dikkat çekiyor. Bu farkın en büyük nedenlerinden biri mevcut düzenlemeler nedeniyle Türkiye'de kredi kartı ile taksitli cep telefonu satışı yapılamaması ve mobil abonelikler için kimlik doğrulama ve ıslak imza zorunluluğu bulunması gösteriliyor.

Mobil operatörlerimizden ne kadar memnunuz?

Anket kapsamında yapılan Net Promoter Skoru (NPS) ölçümlemesine göre, Türkiye'deki mobil kullanıcıların diğer Avrupa ülkelerine oranla mobil operatörlerinden daha yüksek oranda memnun olduğu ve tanıdıklarına tavsiye eder nitelikte gözüktüğü ortaya çıkmış. Ölçüm yapılan Avrupa ülkelerinde en yüksek NPS puanları Türkiye ve Rusya'da kaydedilirken, mobil operatörlerinden en mutsuz kullanıcıların İspanya ve İrlanda'da yer aldığı dikkat çekiyor.

Anlık mesajlaşma, telefon görüşmelerinin önüne geçti

Haberleşme uygulamaları kırılımında, Facebook ve Facebook Messenger, Instagram, WhatsApp gibi sahibi olduğu diğer uygulamaların e-posta ile birlikte en sık kullanılan uygulamalar olduğu ortaya çıkıyor. Bu uygulamaları saatte en az 1 kere kullandığını belirten kullanıcılar, WhatsApp'ı yüzde 56 ile birincilik koltuğuna oturturken, Facebook yüzde 37 ile ikinci, Instagram yüzde 34 ile üçüncü sırada yer alıyor.

Çevreci belediyeler işbaşında

Belediyeler, ofislerdeki kağıt tüketiminin yaygın olduğu kurumlar ve orta büyüklükte bir belediyede yılda yaklaşık 1,5 milyon kağıt tüketiliyor. Bu geleneksel yöntemler yerine, Elektronik Belge Yönetim Sistemi'ni (EBYS) tercih eden belediyelerde ise iş süreçleri hızlanırken, çevre koruma adına önemli adımlar atılıyor. Bu kapsamda, enVision tarafından 2017'de gerçekleştirilen 'En Yeşil Ofisler' araştırmasının belediyeler kategorisinin sonuçları açıklandı. Araştırmaya göre, geniş bir coğrafyada yer alan toplam 30 belediye; EBYS'ye geçtikten sonra 7 bin 529 ağacın kurtarılmasını ve 37 milyon su tasarrufu

yapılmasını sağlarken, 2 bin 128 ton karbondioksit salınımı ile 147 ton katı atık oluşumunu engelledi. Böylece genel toplamda 62 milyon adet A4 kağıdın çöpe gitmesi önlendi. EBYS ile iş süreçlerinde otomasyon sağlayarak, kağıt bazlı iş süreçlerini tam entegre dijital bir ortama dönüştüren ve En Yeşil Ofis listesinde yer alan belediyeler ise şöyle: Kartal Belediyesi, Altındağ Belediyesi, Kadıköy Belediyesi, İzmir Büyükşehir Belediyesi, Lüleburgaz Belediyesi, Çankaya Belediyesi, Eyüp Belediyesi, Elazığ Belediyesi, Arnavutköy Belediyesi, Odunpazarı Belediyesi, Sultangazi Belediyesi, Karatay Belediyesi, Ünye

Belediyesi, Ortahisar Belediyesi, Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, Van Büyükşehir Belediyesi, Mardin Büyükşehir Belediyesi, Batman Belediyesi, Artvin Belediyesi, Gölçük Belediyesi.

Rekorun sahibi Kartal Belediyesi

EBYS kullanımı sayesinde gerçekleştirilen 'kurtarılan ağaç' sayısında Türkiye rekoru Kartal Belediyesi'nde. Kartal Belediyesi, EBYS ile iş süreçlerindeki tam otomasyon sayesinde 3 bin 632 ağacın kesilmesini önlerken, 18 milyon metreküp suyun israf edilmesini, 72 ton katı atık oluşumunu engelledi. Böylece 30 milyon adet A4 kağıdın çöpe gitmesi de önlendi. Kartal



Belediyesi Başkanı Altınok Öz'e 'En Yeşil Ofis' plaketi CBKSoft Genel Müdürü Salih Kanlı sundu. Altındağ Belediyesi Başkanı Dr. Veyisel Tiryaki de EBYS ile evrakla yürütülen iş süreçlerinin

otomatik hale geldiğini, karar verme süreçlerinin hızlandığını, işlem kuyrukları ve tamamlanma süresinin kısaldığını, insan hatalarının ortadan kalktığını, kurum içi iletişim kanallarının daha iyi hale geldiğini belirtti.



GELECEĞİN IP İLETİŞİM PLATFORMU

Karel IPG500 | IPG1000 gelişmiş iletişim özellikleri ve sunduğu avantajlar ile işletmelerin verimliliğini artırıyor, rekabet avantajı ve maliyet tasarrufu sağlıyor. En küçük işletmeden 64.000 çalışana kadar her ölçekte işletmeye ileri teknoloji iletişim imkanlarını sunan, esnek bir yapıya sahip olan sistem, santral özellikleri yanında sunduğu tümleşik iletişim özellikleri ve farklı sektörlerde kullanılan yazılımlara kolayca entegre olabilmesi ile pazarda bir adım öne çıkıyor. Türkiye merkezli en büyük bilişim üreticisi ödülüne ve Türkiye'nin konusunda en gelişmiş Ar-Ge'sine sahip Karel, yetkin ve yaygın hizmet ağıyla, IP iletişim alanında en yeni ve en verimli çözümleri sunuyor.



www.karel.com.tr

KAREL
Yüz yüze teknoloji



İki başarı haberimiz



Bu konuda Hürriyet gazetesinde Gila Benmayor şunları yazdı: "İstanbul'da, 8-12 Kasım tarihlerinde "Tasarım Haftası"

Dünya Tasarım İndeksi'nde Türkiye, 7'inci sırada yer aldı. Bir üstte İngiltere, bir altta Avustralya var. Birinci sırada ABD, sonra Çin, Japonya, İtalya geliyor.

Bu sıralamada kullanılan A' Design Ödül hiyerarşisi: Platin ödülü 6 puanla en yüksek. Altın 5 puan. Gümüş 4 puan. Bronz 3 puan. Demir 2 puan.

Türkiye, 2010-17 arasında 104 platin, 97 altın, 105 gümüş, 61 bronz ve 12 demir ödül almış. Toplam ödül sayısı 379. Bunların toplam puanı ise 1296.

Geçen Kasım ayında da İstanbul, UNESCO Yaratıcı Kentler Ağı'na katılan 64 kentten birisi oldu. Listeye ayrıca Hatay "Gastronomi", Kütahya "Zanaat ve Halk Sanatları" kenti olarak seçildi.

(Design Week Turkey) etkinliğini düzenleyen Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Unesco'nun 10 gün kadar önce İstanbul'u 'Tasarım Şehri' ilan ettiklerinden acaba haberdarlar mı? Kesinlikle değil. Zira haberdar olmuş olsalardı İstanbul sokaklarında, tasarım haftasında "Tasarım Şehri İstanbul" ilanlarından geçilmezdi. Unesco'nun "Yaratıcı Şehirler Ağı" kapsamında İstanbul'u "Tasarım Şehri" unvanı layık gördüğünü hiç birimiz bilmiyoruz. Çünkü Unesco'ya dosyayı sunan İstanbul Turizm Atölyesi'nin bağlı olduğu İBB bizlere bu şahane haberi duyurmadı ya da duyuramadı." (1011.17)

Facebook'ta onarım başlıyor



Mark Zuckerberg, her yılbaşında yayınladığı Yeni Yıl Mesajı'nda bu kez, özel hayatında yapmayı düşündüğü yenilikleri değil, Facebook'u "rayına nasıl oturtmak gerektiğine" dair görüşlerini açıkladı. Kendisi buna, "düzeltme" diyor.

Özetle diyor ki: "ABD'deki bütün eyaletleri ziyaret ettim. 365 mil koştum. Evime yapay zeka kurdum. 25 kitap okudum. Çince (Mandarin lehçesi) öğrendim. Bu hedeflere 2009 yılında odaklandım. Ülke derin bir ekonomik durgunluk içindeydi. Facebook henüz karlı değildi. Facebook'u ciddi bir iş modeline kavuşturmak için işi ciddiye almak

zorundaydık. Zor bir yıld. Her gün bunu hatırlamak için kravat taktım... Bugün de 2009'daki gibi hissediyorum. Dünya kaygılı ve bölünmüş durumda. Facebook'un yapması gereken çok şey var. Kullanıcılarımızı nefret ve hakaretten korumak, ulus devletlere karşı korumak, Facebook'ta geçirdikleri zamanı değerli kılmak gibi... 1990'lar ve 2000'lerde teknolojinin, merkeze odaklanmayan, dağıtık bir niteliği olacağına inanıyorduk. Ama bugün, çoğumuz bu inancımızı kaybettik. Az sayıda büyük teknoloji şirketinin ortaya çıkması, hükümetlerin teknolojiyi vatandaşını gözetlemek için kullanmaya başlamasıyla şimdi çoğu

insan teknolojinin dağıtık değil, merkeziyetçi bir özellik kazandığını düşünmeye başladı."

MZ'nin metni daha uzun, ama yukardaki kısım, ne demek istediğini anlatıyor: Facebook'u düzeltmek gerek. (Ama nasıl?)

Facebook'un iş modelinin, Facebook'u bugün "bu hale" getirdiğini yazarlar söyleyenler arasında sesi en çok duyulan Zeynep Tüfekçi: "Özgürlüğümüzü ve benliğimizi tehdit eden teknolojinin büyük kısmı yakın bir gelecekte, bize ait verileri ve bizim dikkatimizi reklamcılara satacak olan şirketler tarafından geliştiriliyor. Facebook, Google, Amazon, Alibaba, Tencent gibi." (TEDGlobal>NYC, 2017).

Bizzat kurucusu, ne olacak bu Facebook'un hali derken, Almanya'da sosyal medyaya, yalan haberi siteden 24 saatte silmezse 50 milyon Euro'ya kadar (milyon!) para cezası verilmesini hükmeden karar (NetDG), 2 Ocak'ta yürürlüğe girdi.

24/7 sürekli çekap durumu

Apple ve Google sağlığını 24 saat 7 gün sürekli ölçmek için IoT patentleri alıyor. Apple, genel sağlık durumunu olmazsa olmaz ceptelle izleyecek. Bloomberg ve New York Times'da yayınlanan haberlere göre Apple, bileğe takılacak bir cihazla kandaki şeker miktarını ölçmeyi tasarlıyor. Böylece, şeker ölçümü için kan örneğine gerek kalmayacak. Ayrıca Apple Watch'ı, sürekli çalışacak bir kalp ritim cihazına (EKG) dönüştürecek bir teknoloji üzerinde çalışıyor. Kullanıcı, saatin iki kenarını tutacak, saatin vücuttan yok kadar az bir elektrik akımı geçirecek, aynen bir EKG gibi ölçüm alacak. Zaten Apple Watch için AliveCor adlı şirket, ceptelle izlenecek bir EKG cihazını (KardiaMobile) piyasaya sürmüştü. Bu cihaz, Apple Watch ile de kullanılabilir (KardiaBand). Koruyucu

hekimlik, erken tanı kavramları, bileğimize taşıyor.

Google ise 4 Ocak'ta açıklanan patentinde işi daha da büyütüyor: Banyoyu sensörlerle donatacak. Uzun yıllardır IT fuarlarının oynanacağı olan "akıllı ayna" gündelik yaşama girecek.

Google'ın "optik sensörleri" aynadaki surette, insan gözünün fark edemeyeceği renk oynamalarını saptayacak. Böylece, yüzdeki kan dolaşımında bir tuhaflık var mı ona bakacak. Renk değişimi, kalp ritminde -hissedilemeyen- bir yetersizliğe işaret edebilir. Kan akış hızı, doğrudan kalp sağlığını gösteriyor. Optik sensörler, ışığı elektrik sinyaline çeviriyor, buradan da kişinin sağlığına dair veri elde ediliyor. Bu işlemlerde yapay zeka çalışıyor: Bir insanın, hatta doktorun bakarak

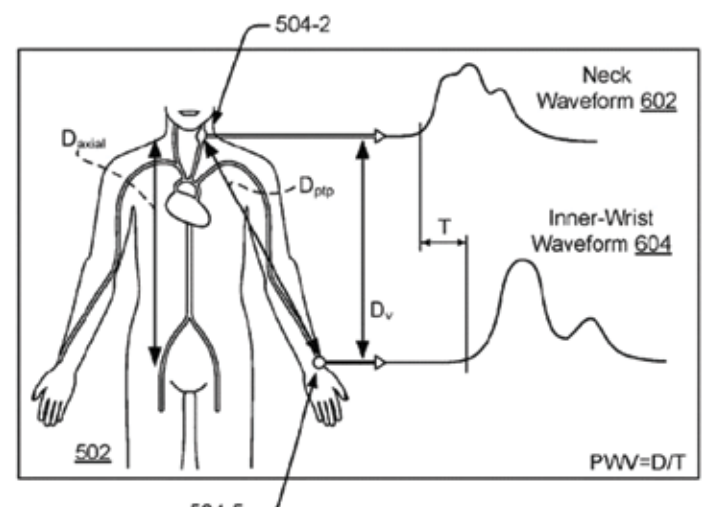
ayırddemeyeceği miniskül renk farklarını yapay zeka çok daha hızla seçebilir. Google bütün bu parametreleri, ceptedeki bir uygulamayla eşleştirecek.

Sağlıkla ilgili ölçümler konusunda 2009'dan bu yana Google ve Apple'ın toplam 80 patent başvurusu olduğu bildirildi. Örneğin Apple, cilde yapışan sensörlerin ileteceği bilgiyi nasıl toplayacağını anlatan patentinde bu tür 8 sensör tanımlıyor. Biri yanakta, biri boyunda, dördü bilek ve el üstünde, ikisi ayak bileğinde. Bu, "klasik" EKG ölçümlerinde elektrotların vücuda yapıştırıldığı noktalar. Google, bir yatağa uzanmadan, elektrok takılması için üst baş çıkartmadan, sürekli olarak vücutta taşınacak bir "mobil EKG ölçümü" öneriyor. Google patentinde, "kalp hastalığı birinci derecede ölüm

nedenidir, oysa bu önlenabilir bir hastalıktır" diye yazdı.

Patentte ilginç bir ayrıntı ise, bir "gözlük"ten söz etmesi. Google Gözlüğü, herkesin kullanacağı bir cihaz olacakken, şimdi sadece belirli iş dallarında profesyonel amaçla kullanılıyor. Ancak, Google Gözlüğü'nün denendiği dönemde örneğin cerrahlar, yaptıkları ameliyatları bu gözlükle ekranlara

yansıtıyorlardı. Şimdi de ABD'de Augmedix ve Hodei gibi genç şirketler, Google Gözlüğü'nü teletıp uygulamalarında kullanıyorlar. Doktorlar, hastalarla görüşürken bütün tıbbi veriler, "gözlük üzerinden" bilgisayara iletiliyor. Böylece doktor, hastayla daha uzun süre ilgilenebiliyor. Bilgisayar başında oturup, uzun uzun hasta raporu hazırlamasına gerek kalmıyor.



DİJİTAL DÖNÜŞÜM PLATFORMU

İŞ AKIŞINI PLANLA



Tecrübeli iş analistlerimiz her zaman yanınızda.

DOKÜMANLARINI YÖNET



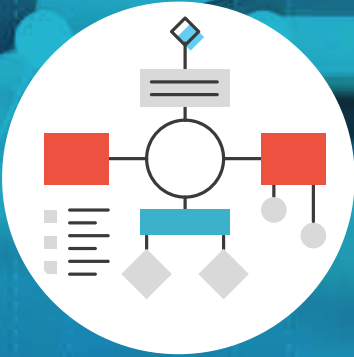
İş akışı ile bütünleşik çalışan doküman yönetimi ile dokümanlarınız elinizin altında.

FORMUNU YARAT



İhtiyacınız olan web arayüzlerini kod yazmadan tasarlayın.

İŞ AKIŞINI TASARLA



İş Akışlarınızı MS Visio benzeri arayüzümüzde tasarlayın, çalıştırın, isterseniz Outlook eklentimiz içinden başlatın, onaylayın.

UYGULAMALARINLA ENTEĞRE ET



API ve Web Service kütüphanesi ile her türlü entegrasyon çok kolay.

ÇALIŞMAYA BAŞLA



Kullanıcı dostu arayüzleri ile kısa sürede çalışmaya başlayın.

BT/haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

Ziraat Bankası'nın '95 Atılımı

Türkiye'de en fazla bilgisayar donanımı yatırıma sahip kuruluş olan Ziraat Bankası, bu unvanını 1995 yılında da sürdüreceğe benziyor. Ziraat Bankası 1995 yılında şube otomasyonu çerçevesinde yaklaşık 1.8 trilyon liralık yatırım yapacak. Banka yetkililerinden alınan bilgiye göre bu yatırımla 1995 yılı sonunda Ziraat Bankası'nın şube otomasyonu projesi tamamlanmış olacak.

(Ayrıntılı haber, sayfa 3 te)

1,8 Trilyon Liralık Yatırım

Internet'e Bağlı Milletvekili sayısı:

2

Dünyanın en yaygın bilgisayar ağı olan Internet'e 450 TBMM üyesinden sadece Erdal İnönü ve Tınaz Titiz bağlı. Cumhurbaşkanlığının da Internet'e bağlanmak için TÜBİTAK'a yaptığı bir başvurusu yok. Siyasi partiler açısından da durum farklı değil. Hiç bir siyasi parti henüz Internet'e bağlanmak için TÜBİTAK'a başvurmuş değil.

(Ayrıntılı haber, sayfa 2'te)

TELİF
YASASI
TBMM
MİLLİ EĞİTİM
KOMİSYONU'NDA

(Ayrıntılı haber, sayfa 3'te)

merhaba

Bilgisayar sektörünün artık yepyeni bir gazetesi var: BT/haber... BT/haber, adından da anlaşıldığı gibi "Bilgi teknolojisi" sektörünün aynası olacak. Türkiye'nin "Bilgi Toplumu" olması için yapılması gerekenleri savunacak. Ülkemiz "Bilişimciler Topluluğu"na bu amaçla görüş ve yorumlarıyla ışık tutacak.

BT/haber'de *haber* olacak. BT/haber'de yorum olacak. BT/haber ile tekniğe boğulmadan bilgisayar pazarına hakim olacaksınız.

BT/haber, *ilkeli habercilik* yapacak: Doğru, güvenilir ve işlenmiş bilgiye BT/haber ile hızla ulaşacaksınız. BT/haber'de bülten haberlerinden çok daha fazlasını bulacaksınız.

BT/haber'de *yorum* bulacaksınız, BT/haber ile yorum yapacaksınız: Sektörümüzün pek çok deneyimli uzmanının görüş ve yorumlarını BT/haber'de okuyacaksınız. Yöneticilerin teknoloji ve olaylara bakışlarını bulacaksınız.

BT/haber'de yalnız bilgisayar sektörüne değil, ekonomiden politikaya, kültür-sanata kadar çok değişik alanlar da da zevkle okuyacağınız bilgilere ulaşacaksınız.

BT/haber, sektör içi iletişim organınız olacak. Özellikle eleman, kurs-seminer ilanları, mesajlar ve diğer bilgilere ulaşmasında yardımcı olacak.

BT/haber, Bilgi Teknolojisi sektörünün hizmet şirketi Interpro'nun, mensubu sektörün en önemli kuruluşu olacak.

BT/haber, okumak istediğini belirten abonelerine her hafta posta yoluyla ulaşacak.

BT/haber, sizin istek ve gereksinimleriniz sonucu doğdu. Sizin gereksinimleriniz ve beklentilerinizi karşılayacak. Saygılarımızla.

büyüyecek.



TARİHTE
BU HAFTA

Kurumsal süreklilik BT yatırımlarının önceliği

Dijitalleşme sürecinde siber güvenlik konumunu pekiştirirken, yapay zeka da birçok sektörde giderek ön plana çıkacak.

Dijital hizmetler için iş devamlılığı, geçtiğimiz 10 yılda her yöneticinin odaklandığı bir nokta oldu. Büyük ölçekli şirketlerin sağladıkları tüm hizmetler artık dijital. 'Arıza nedeniyle hizmet verememek' ise kabul edilemez. Bu farkındalık, sanallaştırılmış altyapılar üzerinde çalışan yüksek erişilebilirliğe sahip tasarımları doğurdu. Ancak, Veeam Türkiye Ülke Müdürü Ozan İnan'ın da dikkat çektiği gibi, 2017'de dünyanın birçok yerinde meydana gelen doğal afetler veri merkezi tasarımının tek başına yeterli olmadığına dair endişeleri artırdı. "Bu endişe, yükleri devretme anında birden fazla veri merkezi üzerindeki "aktif-aktif" yapılandırma çalışması maliyetleriyle birleştiğinde, buluta kopyalamayı da katlanarak büyütecek" beklentisini dile getiren Ozan İnan'a göre, bulut her zaman, değişken yük hizmetleri için mükemmel yatırım kârlılığı sağlıyor ve felaket kurtarma konusu da istisna sayılmaz. İnan, bunun da 2018'de kritik iş ihtiyaçlarını karşılamak için bulut kopyalamasının dikey büyümesine yol açacağı beklentisini dile getirdi. Ozan İnan, ile kesintisizliğin gereklerini ve kurumsal farkındalığı konuştuk:

Otomasyon yapısı, bu farkındalığın neresinde?

Birçok kuruluş, bulut kopyalamanın bir uzantısı olarak kurtarma zamanı hedeflerinin (RTO), kurtarmanın düzenlenmesine ve otomasyonuna çok fazla bağlı olduğunu görecek. Verinin yedeklemesinin olması ya da veriyi bir bulut sağlayıcıya kopyalamak, asgari RTO'yu elde etmek için yeterli değil. Bu da ileriye düşünen büyük ölçekli şirketlerin ve hizmet organizasyonlarının, iş erişilebilirliğinin vazgeçilmez bileşeni olan düzenleme ve otomasyona odaklanmalarına neden olacak. Bu test planları, veri kurtarma hazırlığının kanıtlanması için düzenli bir program dahilinde tasarlanacak, test edilecek, belgelendirilecek ve çalıştırılacak. Bununla birlikte

veri kurtarma otomasyonu, 2018'de büyük uçurumdan yaygın kabullenmeye geçemeyecek.

Kesintisizlik için kurumsal BT altyapılarında entegrasyon nasıl bir öneme, hatta gerekliliğe sahip?

BT yöneticileri artık tek bir noktadan tüm çözümleri almak istiyor. Dolayısıyla sizin bütün çözümlere entegre olmanız ve bütün ortamlarda çalışabilmeniz gerek. Bu durum da bizi fiziksel ortamlarda da ihtiyaçlara cevap verecek çözümler sunmaya yöneltti. Veeam olarak öncelikli faaliyet alanımız sanallaştırma olmasına rağmen, 2016 yılının ikinci yarısından bu yana Ar-Ge çalışmalarımızı fiziksel ortama uygun çözümler geliştirmek üzere yoğunlaştırdık. 2016'nın son döneminde Linux tabanlı, 2017 yılında ise Windows tabanlı sunuculara yatırım yaparak, bir tedarikçiden bütün hizmetleri alacağınız bir sisteme döndük. Bu sayede sadece sanallaştırılmış ortamda değil, fiziksel ortamda da hizmet vermeye başladık. Diğer bir deyişle, sanal ortamda yedekleme, replikasyon ve iş sürekliliği çözümü sağlayıcısı olmaktan çıkıp, fiziksel, sanal ve bulut ortamında hizmet veren bir firma haline geldik. Şu anda merkezi yönetime bağlı bireylerin hepsi aynı anda hem Windows hem Linux platformunda, hem yönetim hem raporlama alanında faaliyet gösterir hale geldi. Bu bizim için önemli ve son derece gerekli bir Ar-Ge ve strateji değişimi demek.

Bu entegrasyon adına farklı şirketlerle işbirliklerine imza attınız. Bu işbirliklerine nelerin katılmasını ve bu işbirliği ekosisteminin nasıl gelişmesini bekliyorsunuz?

Tüm uygulamalar ve veri için en üst düzeyde erişilebilirlik ve veri koruma sunan aracısız bir çözüm sağlamak için çalışıyoruz. Bu tip işbirlikleri ile şirketlerin BT kurulumlarını hızlandırmalarına yardım ediyor ve BT yönetimini çarpıcı biçimde basitleştirirken



Veeam Türkiye Ülke Müdürü Ozan İnan

işletmelerin yeni hizmet alanları kurması için çok daha çevik bir yol yaratıyoruz. Böylece ortak müşterilerimizin dijital dönüşüm stratejilerini geliştirirken, kafalarının da rahat olmasına yardımcı oluyoruz. Gelecek dönemde de şirketlerin daha güvenli,

sürekli erişimi olan, kesintinin minimum olduğu dijital platformlar için artan yatırımlarına paralel çalışmalar yürüteceğiz. Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürerek, HPE, Dell/EMC, NetApp, Cisco, Microsoft, AWS, IBM, Exagrid, Lenovo, Nutanix, VMware gibi teknoloji üreticileriyle

devam eden küresel çözüm ortaklıklarımızı geliştirmeye; ayrıca ülkemizde de Türk Telekom, Vodafone, Turkcell ve Turksat'ın yanı sıra 700'ün üzerinde yerel iş ortağımız ile şirketlere sanal, fiziksel ve bulut teknolojilerinde ileri çözümler sunmaya devam edeceğiz.

İş dünyasında artık hata ve kesintiye yer yok!

Siber tehlikelere karşı koruma önlemlerini en üst seviyeye ulaştıran şirketler artık iş sürekliliğine yöneliyor. Siber saldırılara karşı alınan önlemlerin yanı sıra şirketler, kontrollü ya da kontrolsüz bir şekilde kesintiye uğradığı süreleri kısaltacak çözümleri değerlendirmeye başladılar. Kesintisiz iş yapması gereken firmaların stratejilerinde iş sürekliliği de ön plana çıkıyor. Dijital dünyada kritik değişiklikler oluyor. Otomasyon, üretim, havayolu gibi faaliyet alanlarında yapay zekanın, otonom akıllı cihazların ön plana çıktığı ve kesintisiz çalışmaya ihtiyaç duyan bir ekosistemin oluştuğunu görüyoruz. Dubai ve Singapur havalimanında olduğu gibi yapay zekaya sahip robotların destek verdiği, neredeyse bütün operasyonun insansız yürütülebildiği havalimanları gündeme gelmeye başladı.

Aynı zamanda perakendede de değişiklikler oldu. Ne kadar ünlü ve başarılı bir marka olursa olsun, dijital katmanı iyi olmadıkça büyüme, sürekliliği koruyamama gerçeğiyle karşı karşıya kalıyor. Artık market alışverişini bile dijital medyayı kullanarak markete gitmeden yaptığımızı düşünürsek, teknolojiye faydalanmayan perakende markaları için dönüşüm kaçınılmaz oldu. Dolayısıyla dijitalleşme sürecinde siber güvenliğin iyice oturacağı bir yılın ardından, 2018'de yapay zekanın ön plana çıkacağı bir dönemin adımlarını atacağımızı söyleyebiliriz. Kısacası, hatanın ve kesintinin olmadığı, akıllı robotların ve robotik çözümlerin ön planda olduğu bir dönemin başlangıcındayız. Biz de kurumların işlerinin yürütülmesini sağlayacak veri ve sistemlerin erişilebilir olmasına odaklanıyoruz.

TEKNO-POLİTİK



OSMAN COŞKUNOĞLU
ocoskunoglu@gmail.com
twitter.com/osmancoskunoglu
facebook.com/osman.coskunoglu
www.coskunoglu.org
medium.com/osman-coskunoglu

ULUSAL

TÜSİAD VE BCG DİJİTAL DÖNÜŞÜM RAPORUNDA VE SATIR ARALARINDA BİLİŞİM SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ MESAJLAR VAR

Mart 2016'da TÜSİAD, Boston Consulting Group (BCG) ile beraber "Türkiye'nin Küresel Rekabetçiliği İçin Bir Gerekliklik Olarak Sanayi 4.0" raporu yayımlamıştı (<http://bit.ly/2w4avan>). Amacı, Dördüncü Sanayi Devrimi'ni tanımlamak, tanıtmak ve Türkiye için gerekliliğini göstermek olan bu raporu eleştirmiş ve en önemli iki eksiğinin beşeri sermaye ve inovasyon konularının ihmal edilmiş olduğunu yazmıştım (<http://bit.ly/21tKTg5>).

19 Aralık 2017'de, TÜSİAD yine BCG ile beraber hazırladığı, bu sefer beşeri sermaye ve inovasyon konularına da – yeterince ikna edici ayrıntılara girilmemişse de – hiç değilse bu konuların önemini vurgulayan "Türkiye'nin Sanayide Dijital Dönüşüm Yetkinliği" raporunu <http://bit.ly/2qCmXQs>, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan'ın da katıldığı bir toplantıda kamuoyu ile paylaştı.

Önceki raporunda tanıttığı Sanayi 4.0 yolunda ülkemiz nerede ve ne yapmalı sorularını yanıtlamak amacıyla hem teknoloji kullanan hem de teknoloji tedarikçisi şirketlerle anket yöntemiyle bir araştırma yapılmış. Araştırmanın bulguları üzerine yeni raporda, bu iki tür şirketlere ve kamuya yönelik öneriler sunuluyor. Ayrıca, özel sektör, kamu ve akademi işbirliği için de öneriler var. Araştırmanın, bulguların ve önerilerin geniş bir özeti BThaber'de yayımlandı (<http://bit.ly/2COnkfz>).

Bir kısmı kaçınılmaz olarak bilineni tekrar da olsa, birçok yeni, önemli ve yararlı olabilecek analizler, yorumlar ve öneriler içeren raporun genel bir değerlendirmesini bundan sonraki yazımda yapacağım. Bu yazının amacı sadece teknoloji tedarikçisi şirketlerini, yani bilişim sektörünü ilgilendiren, çarpıcı olduğunu düşündüğüm, bir kısmı raporda açıkça belirtilmiş, bazıları ise satır aralarında görülen mesajları vurgulamaktır.

Bu bağlamda, raporda önemle üstünde durulan sorun şudur: Yerli bilişim sektörü talep yetersizliğini en önemli zorlukları olarak



belirtirken (s. 49), teknoloji kullanan şirketlerimizin, dijital teknolojiler için genellikle yabancı tedarikçileri tercih ettiği görülüyor (s. 50; Grafik 16). Rapor, bu durumu ikisi arasındaki "iletişimsel kopukluk" ile açıklıyor ve aralarında "kurulacak mekanizma" ile bu sorunun aşılabileceğini, yerli bilişim sektörünün teknoloji kullanan şirketler tarafından "tercih edilme oranlarının" artırılabilceğini ileri sürüyor.

Oysa, anket sonuçlarına daha yakından bakınca, sorunun daha derin – ama raporda değinilmeyen – bir boyutu daha olduğu görülüyor. Teknoloji kullanan şirketlerin anket sorularına verdikleri yanıtlar ile bilişim sektörü şirketlerinin yanıtları arasındaki ilginç bir çelişki var. Teknoloji kullanan şirketler, dijital dönüşüm konusundaki bilgilerinin ve farkındalıklarının yüksek olduğunu iddia ediyor (s. 37, 38; Grafik 7). Öte yandan, teknoloji tedarikçisi şirketler, yani bilişim sektörü, farkındalık seviyesinin düşük olmasını, karşılarındaki en önemli zorluk olarak görüyor (s. 51, 52; Grafik 18).

Bu çelişkinin, teknoloji kullanan şirketlerin "farkındalık" kavramından ne anladığı ile ilgili olduğunu düşünüyorum. Nitekim, teknoloji kullanan şirketlerin dijital dönüşüm konusunda bilgi ve farkındalıklarının çok yüksek olduğunu iddia etmelerini rapor önce "umut verici" görürken (s. 38), daha sonra bu iddiaya ilişkin bir kuşku ima ediyor (s. 39). Çünkü, bu şirketlerin dijital dönüşümden elde edilecek yararları "hakim olmadıkları" görülüyor (Grafik 8).

Bu çelişki beni hiç şaşırtmadı. Çünkü, TÜSİAD'ın Mart 2016 raporunun içeriğinde ve devamında, bir yılı aşkın süre "farkındalık" yaratma iddiası ile kamuoyuna yapılan açıklamalarda – belki farkında olmadan – bir "hype" (yanıltıcı hayaller) ve yanlış beklentiler yaratıldığını görüyordum. Bu durumu 26 Haziran 2016 tarihli "Endüstri 4.0 Hayalleri ve Yanlışlar" başlıklı yazımda belirtmiştim (<http://bit.ly/2loH1kT>). Türkiye'nin birçok yerinde, Endüstri 4.0 üzerine sayısız konuşmalar ve sunum yapan, TÜSİAD üyesi Siemens temsilcisi ile zaman zaman aynı platformlarda konuşmacıydım ve "hype" yaratmanın ötesinde, TÜSİAD'ın Mart 2016 raporunda da yer alan, yanlış bilgiler sunulduğuna, yanlış algılar ve beklentiler yaratıldığına tanık olmuştum. Konuşmalarımda bunları düzeltmeye çalıştım. Ayrıca, bu durumun giderek olumsuz sonuçlar yaratacağını görerek, 1 Mart 2017 tarihli "Endüstri 4.0 Konusunda Farkındalık Yaratma Girişimlerinde Yapılan Yanlışlar" başlıklı yazımda (<http://bit.ly/2o80sBh>), oluşmakta olan sakıncaları vurguladım ve yazımı Siemens temsilcisi ile paylaştım.

Yaklaşık iki yıldır süren yoğun "farkındalık yaratma" iddiasındaki çabaları izleyen teknoloji kullanan şirketlerde, dijital dönüşüm konusunda farkındalık ve bilgi sahibi oldukları inancı yaratıldı. Oysa, elbette bazı bilgi kazanımları yanında, yaratılan "hype" ve yanlış beklentilerdi. TÜSİAD'ın yeni raporunun içinde şirketlerin anket sorularına verdikleri yanıtlardaki çelişkilerin arkasındaki önemli bir nedenin de bu olduğunu bana

düşündüren deneyimlerim oldu.

Teknoloji tedarikçileri, yani bilişim sektörü dijital dönüşüm ile daha iç içe oldukları için, onlarda bir "hype" veya yanlış beklentiler oluşmasının daha az olması doğal. Dolayısıyla, onların, teknoloji kullanan şirketlerdeki farkındalık düzeyini düşük görmesi de doğal. İşte TÜSİAD'ın yeni raporunun bilişim sektörüne dolaylı olarak verdiği en önemli mesaj da burada: Bilişim sektörü, teknoloji kullanan şirketlerde doğru bir farkındalık ve beklenti yaratma çabası içinde olmalı. Bu da ancak bilişim ekosisteminin her yapıtaşının güçlü ve dayanışma içerisinde olması ile mümkün.

TÜSİAD'ın raporunda da tedarikçi ekosistemi üzerine önemli fakat zaten defalarca tekrarlanmış – devlet teşvikleri, risk sermayesi gibi – saptamalar ve öneriler var. Burada, özellikle dikkat çekici ve önemli bulduğum, "ekosistemin daha görünür ve ulaşılır olmasını sağlayacak mekanizmaların geliştirilmesi" (s. 56) önerisidir. Fakat, bu önerinin hemen altında yer alan "Dijital teknoloji tedarikçi ekosistemleri 'startup' dünyası ve bu dünyanın gelişmesi ile birlikte beslenen yapılarıdır" tanımı biraz sınırlı veya müphem.

Bilişim ekosisteminin, kendi medyası ve ortak etkinlikleriyle beraber, 'startup'lar ve diğer teknoloji tedarikçisi şirketler oluşturur. Bu yapı içerisindeki tüm yapıtaşlarının sinerjik dayanışması, ekosistemin görünürlüğünün, ulaşılabilirliğinin ve gücünün artmasına yardımcı olur. Hatta, medyası ve etkinlikleriyle, teknoloji kullanan şirketlerde doğru farkındalık ve bilgilenme oluşmasına da katkı koyar. Ekosistemin yapı taşları arasındaki sinerjik dayanışmanın önemi ne kadar vurgulansa azdır, çünkü bunu gerçekleştirmek – devlet teşvikleri ve hükümet politikaları yetersiz bile olsa – kendilerinin elindedir. Dolayısıyla, bir yandan doğru teşvik ve politikalar için ısrarlı bir çaba gösterirken, bir yandan da ekosistem içerisinde bu sinerjik dayanışma kurulabilir.

**İnsana verilen önem,
ondan alabileceğiniz
verimin ölçü birimidir.**

Çalışma yaşamının nitelikleri teknolojiyle birlikte gelişmiş olsa da, aslında teknoloji insanın önemini de ortaya koymuştur. İnsana verilen önem, ondan alabileceğiniz verimin ölçü birimidir. İş stratejilerine uygun olarak, en doğru insan kaynağına ulaşmak, tutundurmak ve sürekli gelişimini sağlamak bugün insan yönetim departmanlarının ana fonksiyonudur. **ProStaff** bu hedef doğrultusunda çalışan insan yönetimi departmanlarına özel bir yazılım çözümüdür.

ProStaff™
İnsan Yönetimi Çözümleri

F5 Networks, Türkiye BT pazarında gücünü Prolink ile arttırıyor

Network ve güvenlik çözümlerindeki deneyimi ile veri merkezinin kalbinde konumlanan F5 Networks, Türkiye BT pazarına güveniyor. Bu güven, 14 yılı aşkın süredir Prolink & F5 Networks iş birlikteliği ile kamu ve özel sektörün ihtiyaçlarına katma değerli çözümler sunarak devam ediyor.



Kurumsal bazda önemli değişimleri 2017 yılında hayata geçiren F5 Networks, yeni kurumsal öncelikleri ışığında uygulamalara odaklanmayı, tüm uygulamalara küresel bazda dokunmayı stratejik çıkış noktası olarak belirledi. Bu bağlamda, F5 Networks'ün 20 yıllık geçmişinde inşa ettiği teknoloji odaklı, güçlü iş birliktelikleri belirleyici rol oynuyor. Yetkin iş ortağı ağını sürekli geliştirmeye önem veren F5 Networks, MEA bölgesinin potansiyelini değerlendirmeye ayrı bir önem veriyor.

Türkiye BT pazarında yüksek kullanıcı sayısı ile alanında lider konumda olan F5 Networks, müşterilerine güvenlik odaklı çözümlerle yardımcı oluyor ve BT dönüşüm süreçlerine rehberlik ediyor. Ankara ve İstanbul ofislerinde faaliyet göstererek, tüm Türkiye'deki müşterilerine yakın olan F5 Networks için kurumsal müşteriler öncelikli hedef kitlesi. Müşteri tabanı da yıllar içinde imza atılan başarılı çalışmalarla çeşitlilik sergiliyor. F5 Networks MEA Bölge Satış Direktörü Tabrez Surve, 2017 yılının özellikle MEA bölgesi için son derece başarılı geçtiğini belirtirken, coğrafi olarak en yüksek potansiyele sahip bu bölgenin kendileri için önemine vurgu yapıyor. Bu pazarda Türkiye ise kritik ve önemli bir bölge.

Ekosistem, fark yaratıyor

F5 Networks MEA Bölgesi Kanal Satış Direktörü Nasser El Abdouli'nin dikkat çektiği gibi, kurulduğu günden bugüne bütünüyle kanal odaklı bir şirket olan F5 Networks, sektörün de bu yönde değişiminde belirleyici oldu. "Çünkü kanal yapısının doğrudan müşteriye gitmekten daha verimli olduğunu tüm sektör görüyor" yorumunu yapan Nasser El Abdouli; MEA, F5 için küresel bazda en büyük bölge ve Türkiye'nin de bu pazarda apayrı bir yeri olduğunu belirtiyor. Türk çalışanları ile Türkiye'de varlık gösteren birkaç üreticiden biri olduklarını, Prolink gibi güçlü iş ortaklarıyla uzun yıllara dayanan bağlarının olduğunu gururla vurgulayan Nasser El Abdouli, sundukları en önemli değerlerin güvenlik olduğunun altını çiziyor. Günümüzde en önemli kurumsal değer haline alan güvenlik, F5 Networks'ün de son derece yetkin olduğu bir başlık. Bu yetkinlikte, çözümleri sürekli geliştirme ihtiyacından doğan güçlü iş ortağı ekosisteminin büyük bir rolü var.

Super-NetOps yapısı tüm taraflar için fayda demek

Konu; sürekli gelişen yetkin iş ortağı ekosistemi olduğu zaman, Tabrez Surve de şu önemli detayı paylaşıyor: "Halihazırda DevOps ekipleri ile temastayız ve her bir uygulamaya dokunabilmek için DevOps ışığında ilerlememiz gerektiğini biliyoruz. Kurumsal stratejimiz paralelinde Super-NetOps yapısını hayata geçiriyoruz. NetOps ve DevOps ekiplerinin bu iş birlikteliği ile hem networking hem de uygulama geliştirme odağında güvenlik yönetimi, ayrıca var olan uygulamaların yönetimi gibi başlıklara odaklanıyoruz." DevOps ve NetOps ekipleri ile iş birlikteliği yaparak, kritik iş karar süreçlerinde ortak fikirler geliştirme hedefi; Super-NetOps konseptinin doğmasını sağladı ve bu konseptin yarattığı ekosistem istikrarlı bir gelişim ve büyüme sergiliyor. Bulut bilişim başlığının MEA bölgesindeki yükselişi, giderek daha çok bulut sağlayıcısının gelişmekte olan pazarlarda, özellikle MEA bölgesinde büyüme

fırsatları kolladığı gerçeğini paylaşan Tabrez Surve, "Böylece DevOps toplulukları da gelişiyor. Biz de bulut bilişimin yetkin olduğu ABD pazarında sunduğumuz fırsatları, MEA bölgesinde de sunabilmek için gereken fırsatı yaratıyoruz" bilgisini paylaşıyor.

Güvenlikte güçlü temel bizim için esas

MEA bölgesi ve Türkiye özelinde bulut bilişim pazarının gelişimi, F5 Networks'ün odaklandığı bir başlık. Bulut teknolojilerini 'sırt dönülemez bir gerçek' olarak tanımlayan Nasser El Abdouli'ye göre, MEA bölgesinde kamu yönetimlerinin bu eğilimi destekleyen konumda olması önemli. Ama bir taraftan da şu bir gerçek ki, Türkiye de dahil olmak üzere MEA'da birçok ülkede güvenlik gerekçeleriyle verinin ülkenin dışında saklanmasına isteksiz yaklaşıyor. Ancak bu çekimserlik, F5 Networks'ü farklı kılan özelliklerinin daha da belirgin olmasını sağlıyor. Yetkin bir güvenlik şirketi olarak F5 Networks'ü farklı kılan unsurları Nasser El Abdouli, şöyle anlatıyor:

"Müşterilerin tüm uygulamalarına, uygulamanın bulunduğu yere bağlı olmaksızın tüm kullanıcılarına uygulatabilecekleri asgari bir güvenlik politikası bizim için esas. Farkımız da burada. Yani kullanıcılar genel veya özel bulutta, hibrit yapısında veya çoklu bulut ortamlarında ihtiyaç duydukları uygulamalara sahip olabilirler. Müşterilerimize vaadimiz net; Bildiğiniz teknolojiyi kullanmak, bunun kontrolüne sahip olmak ve bu kontrolün devamlılığını sağlamak için gereken kapasiteyi size sunuyoruz. Böylece güvenliği sağlayarak kolaylıkla tedarikçiyi değiştirebiliyorsunuz. Bu açıdan baktığımızda hem MEA bölgesinde hem Türkiye'de düzenleyici kurumlara, servis sağlayıcılarla, bulut şirketleriyle, yerel bulut sağlayıcılarla yakın temasımız hep var."



F5 Networks'ün gücüne inanıyoruz

Türkiye'de ilk distribütör olarak 14 yıldır F5 Networks ile başarılı çalışmalara imza atan Prolink, gelinen rotada F5 Networks özelinde çok geniş bir kullanıcı ağına sahip. Örneğin birçok büyük telekom şirketi, büyük bankalar temel altyapı olarak network'te F5 Networks çözümlerini kullanıyor. Prolink Genel Müdürü Ken Bradley'in dikkat çektiği gibi, geçen 14 yılda kurulan güçlü bağları devam ettirmek ise tarafların en büyük isteği. Türkiye'de 2018 yılı için de büyük bir büyüme potansiyeli gördüklerini vurgulayan Ken Bradley, Prolink olarak 2018 yılı vizyonlarını şu sözlerle paylaşıyor:

"Prolink olarak, güvenilir ve küresel büyüme potansiyeli olan, teknolojinin liderleri ile iş ortaklıklarına önem veriyoruz. Temelde Gartner'ın Magic Quadrant yapısındaki ilk veya ikinci sıradaki şirketler önceliğimiz ve F5 Networks de farklı segmentlerde bu sıralamada hep 1 numara. Distribütör olarak kanala odaklanıyor, kanalı sürekli geliştirmeye ve güçlendirmeye önem veriyor, kanalın yatırımlar yaparak istikrarlı gelir elde etmesini hedefliyoruz. İş ortaklarımız ve müşterilerimiz arasında güçlü bir kanal olmak istiyoruz. Önceliğimiz; kanalı kullanarak telekom, sağlık, kamu, finans gibi önemli ihtiyaç noktalarına ulaşmak ve katma değerli çözümler sunmak. Türkiye pazarında önemli yatırımlar yapan, ekiplerini geliştiren F5 Networks ile iş birlikteliği Prolink için önemli bir değer noktası. Ankara'da kamu pazarının özellikle güvenlik alanında daha da büyüyeceğini öngörüyoruz. Bu açıdan hem F5 Networks hem Prolink için büyüme fırsatlarını görmek bizi sevindiriyor. Sonuçta Türkiye'de gerek özel sektör gerekse kamu alanında en hızlı büyüyen BT segmenti, güvenlik."



TAVİZ YOK

Güvenlik ihlalleri. Zayıf performans. Ölçeklendirme hataları. Uygulamalarınızı etkili bir şekilde yönetemiyorsanız, hedefleriniz doğrultusundan sapabilir. Aynı zamanda uygulamalar, işinizin tüm potansiyelini kullanabilmeniz için size yardımcı olan anahtar elinde tutar. 20 yıldır, şirketlerin hedeflerine ulaşmaları için uygulamalarının gücünü açığa çıkarmalarına yardımcı oluyoruz: Daha Hızlı. Daha Akıllı. Daha Güvenli.

WeMakeAppsGo.com



prolink.
solving IT

WE MAKE APPS



FASTER.
SMARTER.
SAFER.

BT / haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

Kamu, hükümetin kurulmasını bekliyor

• Kamu kuruluşları 1996'ya oldukça kötü girdi. Her yıl özellikle yılın son 3 ayındaki alımlar seçimler nedeniyle yapılamazken, 1996 yılı da umutla başlamadı. Yaşanan hükümet krizi ve buna bağlı olarak 1996 yılına ait kesin bütçenin, dolayısıyla da Yatırım Programı'nın yayınlanmaması kamu kuruluşlarının tam anlamıyla elini kolunu bağladı.

• Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın bir yılını şimdiden bu nedenlerle kaybedildiğini belirten Kamu Bilgi İşlem Merkezi yöneticileri, "Hükümetin bir an önce kurulmasını bekliyoruz. Daha önce başlayan ya da 1996 yılı içinde başlatmayı düşündüğümüz bütün projeler şimdi beklemede. Dolayısıyla kamuda hiç bir şey yapılamıyor" görüşünü savundular.

(Ayrıntılı haber sayfa 3'te)

1. yaşındayız

Elinizde bulunan bu sayı ile BT/haber bir yaşına basıyor. Başka bir deyişle, tam bir yıldır Türkiye Bilgi Teknolojisi alanında BT/haber gündemi oluşturuyor.

1 yıl önce, "BT/haber, Bilgi Teknolojisi sektörünün aynası olacak. Türkiye'nin Bilgi Toplumu olması için yapılması gerekenleri savunacak. Ülkemiz Bilişimciler Topluluğu'na görüş ve yorumlarıyla ışık tutacak" diyerek, BT/haber'in misyonunu tanımlamıştık. 1 yıl boyunca sizlerden aldığımız tepkiler, doğru yolda olduğumuzu gösterdi. Önümüzdeki yıllarda da BT/haber'in bu misyonu geliştirerek devam edecek.

1 yıl boyunca BT/haber, bu misyon ışığında ve ilkeli habercilik anlayışı ile Türkiye Bilgi Teknolojisi alanının gündemini oluşturdu.

• BT/haber, Türkiye'nin Bilgi Toplumu olması yolunda yapılması gereken, eksik ya da yanlış yapılan pek çok konuyu ilk kez gündeme getirdi ve tartıştırdı.

• BT/haber, Türkiye Bilgi Teknolojisi sektörünün daha sağlıklı gelişebilmesi için, bir yıl boyunca sektöre ayna tuttu.

• BT/haber, yaptığı haber ve yorumlarla BT sektörünü ve sorunlarını kamuoyuna tanıttı.

• BT/haber, BT sektöründe faaliyet gösteren kişiler için bir iletişim ortamı oldu.

• BT/haber, sektör dışındaki gerek kamu, gerekse özel sektördeki üst düzey yöneticilerin bilgi teknolojisi alanına yönelik bilgi gereksinimini karşılayan yayın oldu.

BT/haber, 1 yıl boyunca pek çok ilk'e de imza attı.

• BT profesyonellerine iş, şirketlere de nitelikli eleman bulmalarında aracı olan İnsan Kaynakları sayfası,

• BT sektörü profesyonelleri ile sektör dışı uzmanların yorum ve görüşlerini aktardığı köşe yazıları,

• Her hafta sınıflanmış bilgiler halinde sunulan kamu ibaleleri,

• Gerek BT sektöründe faaliyet gösteren insanların bilinmeyen yönleriyle, başarılarıyla, dünyaya bakışları ile, gerekse BT sektörü dışında ama sektörle bağlantılı kişilerin sektöre bakışlarının ele alındığı İnsanlar sayfası,

• BT/haber okurlarının bir nebze olsun haftalık tempodan sıyrılmasına yardımcı olan Mesai Sonrası sayfası...

Net tirajımızı da gizlemedik, okurlarımız ve reklamveren ile paylaşmak amacıyla her sayı künyemizde belirttik. Ve, ilgilenenlerin yakından bildiği gibi 5 bin net tirajla yayına başlayan BT/haber, sizlerin katkıları ile bu sayısında 7,250 net tiraja ulaşmış bulunuyor. Bu tiraj sayısı, BT/haber'i okumak istediğini belirten net okur sayısını ifade ediyor.

Sizlerin de desteği ile, ilkeli, dürüst, güvenilir yayın anlayışımızla daha geniş kesimlere ulaşmaya çalışacağız.

Teşekkürler...

HABITAT'ın BT projesi, 1 ay daha gecikiyor

Türkiye'nin uluslararası arenada adını duyurması açısından oldukça önemli sayılabilecek HABITAT II için sürdürülen hazırlıklar ne yazık ki, BT sistemleri kısmında beklenen ölçüde ilerlemiyor. Aralık ayı içinde sonuçlanması beklenen iletişim ve bilgisayar sistemleri ihalesi henüz bir çözüme bağlanmadı. HABITAT II Proje Koordinasyon Birimi yetkilileri, iletişim altyapısı ihalesinin Ocak ayı ortalarında, bilgisayar sistemleri ihalesinin ise Ocak sonu, Şubat başında sonuçlanacağını belirtiyor. Böylelikle BT sistemleri projesi, 1 ay daha gecikmeye uğramış oluyor. Proje koordinasyon yetkilileri ise BT şirketlerinin, Ocak ayı sonu itibarıyla HABITAT II için BM sözleşmesi dahilindeki tüm şartları yerine getirmeyi taahhüt ettiklerini, dolayısıyla bir gecikmenin söz konusu olmayacağını dile getiriyor. Bununla birlikte, BM sözleşmesi dahilindeki BT projesinin, HABITAT II Zirvesi'nin çok küçük bir bölümünü oluşturduğu, bunun dışında kusursuz bir etkinlik için çok daha kapsamlı bir projenin ele alınması gerekliliği de göz ardı edilemeyecek bir başka konu.

(Ayrıntılı haber sayfa 10'da)



IBM ile Microsoft'un evliliğinin bitmesi ile, OS/2 IBM'de, DOS ve Windows ise Microsoft'ta kaldı. Ve, o gün bugün bu düşman kardeşler arasındaki kavgaya bitmedi.

Özellikle OS/2'nin Warp, Windows'un da 95 uyarlamaları ile bu kavganın kısa dönemde kolay kolay

**Düşman kardeşler:
OS/2Warp,
Windows 95**

sona ermeyeceği de ortaya çıktı.

Bu iki kardeşi kendi bilgisayarları üzerinde buluşturma, baştan arkadan düşmüştük. Örneğin, OS/2 Warp ve Windows 95'in bir arada çalışması

artı eksiklikleriniz için yazdığımız (Ayrıntılı yazı sayfa 29-31-32'de)

15 Ocak'ta TURNET servisi açılacak

Türk Telekom Genel Müdürü'nün sorunlar olduğu TURNET'te, Türkiye'nin ilk ve en büyük telekomünikasyon servise verildi. Bu kararın alınması üzerinde çalıştıklarını, bu kararın alınmasıyla birlikte Türkiye'de ilk kez "uluslararası" bir telekomünikasyon servisi kurulmuş oldu. Hatırlanacağı gibi TURNET'in 15 Ocak 1996 tarihinde faaliyete geçmesi ODTÜ-Sprink-Satko konsorsiyumunun kararıyla ODTÜ Bilgi İşlem Merkezi Müdürü Dr. Atti-

şinin, Türk Telekom ile işbirliği içinde çalıştıklarını, anlaşamadıkları bir takım noktalar olduğunu, ama bu sorunların çözümleneceğini ümit ettiğini söyledi.

(Ayrıntılı haber sayfa 12'de)

Bu sayıda...

- Toprakbank'ın BT seçimi: Önce AT&T, sonra Digital, şimdi de HP (Sayfa 2)
- Koç-Unisys'te yeniden yapılanma süreci (Sayfa 4)
- Internet, Ankara'da bir kez daha tartışıldı (Sayfa 6)
- Bull, 1996'da pazardaki yerini sağlamlaştıracak (Sayfa 17)
- Entelektüel korsanlıkla savaş (Sayfa 18)
- Tayfun Uğur: Yeni misyonu geleceği görmek (Sayfa 42-43)
- "Sınıftaysan, fareyi tıklat" (Arka sayfa)

Artık, yazılım da bir ihracat ürünü

Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 6 Ocak 1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Sektörel Dış Ticaret Statüsü'ne ilişkin tebliğde, yazılım da bir ihracat ürünü olarak belirtiliyor. Tebliğe göre aynı üretim dalındaki küçük ve orta ölçekli şirketlerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarına açılmaları, dış ticaret uzmanlaşmaları ve faaliyet gösteren şirketlerin ihracat amaçlarıyla birleşmeleri için Dış Ticaret Şirketi statüsü verilmesi görülmüyor. Sektörel Dış Ticaret statüsü kapsamında dallardan birinde ya da

TARİHTE



İçimizdeki güç, yazılımdan çok daha fazlası!

Satış, servis ve lojistik konularında

Yazılım

Projelendirme

Danışmanlık

**Barındırma ve Destek hizmetlerimiz ile
dijital dönüşümünüzde yanınızdayız.**

Spor ve teknoloji müzede buluşuyor

Beşiktaş JK Müzesi ile sunulan teknolojiler, taraftar olsun olmasın, tüm ziyaretçilere keyifli bir yolculuk vaat ediyor.



Handan Aybars

Ligde sezon arasını fırsat bilerek Beşiktaş JK ile ilgili, bu sefer müze odaklı bir haber yapmak istedik. Beşiktaş Müzesi Müdürü Canan Cürgen rehberliğinde müzeyi gezerken, müzecilik ve teknolojinin buluşmasına dair önemli bilgiler de edinme fırsatı bulduk. "Beşiktaş Kulübü Başkanı Fikret Orman'ın vizyonu ile bu müze bu yapıya kavuştu. Aynı zamanda Beşiktaş Kulübü Pazarlama ve Sponsorluklardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Umut Kutlu'nun vizyonuyla bu müze bu çağdaş kimliğe büründü. 47 yılını bu kulübe vermiş, bugün müzenin tarih danışmanı olarak görev yapan Zülal Gök'ün kişisel birikiminin ve emeğinin de büyük katkısı var. Müzenin görsel ve teknolojik tasarımını tasarımcımız Burçak Mandıran ve ekibinin emeklerine borçluyuz. Müzeyi zihninde canlandıran ve uygulamasını gerçekleştiren odur" bilgisini veren Canan Cürgen, sorularımızı yanıtladı:

Müzede teknoloji nasıl bir yere sahip?

Bu müze 2001 yılından beri var, ama İnönü Stadı'nın Vodafone Park ekseninde dönüşüm sürecinde belirleyici olan ve 'akıllı stad' olarak hayat bulan yapı, BT'nin de daha etkin ve kolay paylaşılabilir olması noktasından yola çıktı. Stadın akıllı stad olması, müzenin değişiminde de belirleyici unsur oldu. Klasik müzecilik anlayışından çıkarak, müzeyi ziyaretçinin iletişime geçtiği, kendini ifade eden şeyleri

bulduğu, bunlara kendi düşünce ve duygularını da kattığı bir kültür ve hafıza mekanı olmasına öncelik verdik. Çağdaş müzecilik kriterlerini de göz önüne alıp bunun içine etkileşimli başlıkları nasıl koyacağımızı düşünürken, dijital uygulamalara yer vermeyi planladık. Temelde planlama süreci, stadın inşaa süreci ile paralel ilerledi ve çok yönlü bir ortak akıl üretimi var. BJK, 114 yıllık tarihi bir geçmiş, Türkiye tarihi ile paralel bir okuma yapabileceğiniz birikimi ile öne çıkıyor. Bu söylediklerimin hepsini müzede görselleştirmeye özen gösterdik. Yani müzemiz, kupa vitrini olmanın çok ötesinde bir yer. Sonuçta değişen müzecilik anlayışında öne çıkan başlık 'nesne üzerinden bilgiyi ziyaretçiye iletmek'. Amacımız tüm nesnelerden bu bilgiyi çıkartmak ve bir hikaye yaratmaktır. Hatta taraftar adına 'anlatılan senin hikayendir' de diyebiliriz. Ama sadece taraftara da seslenmiyoruz. Tüm spor meraklılarını hedefliyoruz. Fair play değerlerine sahip çıkan, kendi değerlerinden güç alan bir takımız. Dolayısıyla müzede de hiçbir çatışmacı ya da kötücül ifadeye rastlayamazsınız diğer kulüpler ve takımlarla ilgili. Sahada rekabet var, ama içerde hepimiz dostuz, çünkü spordan besleniyoruz. Dijital dünyanın hayatımızda giderek daha fazla yer aldığı hepimizin malumu. Yeni medya bu nedenle müzelerde kendini gösteriyor ve biz de bunlardan yararlanmaya öncelik verdik. Dijital dünyada doğan gençlere aktarımında kolaylık ve çekim merkezi olmak hepimizin hemfikir olduğu bir

konu oldu. Statik, yani vitrin sergilememiz var ama bunun yanı sıra ziyaretçinin etkileşime girebildiği farklı dijital uygulama alanları var.

Neler bunlar?

Müze gezme alışkanlığımız nesneye bakıp geçmek ve ondan anlık alınan izlenim, bunun müze gezisi sonunda oluşturduğu toplam duygu. Ama bugünün gençleri ve çocukları için hareket önemli, çünkü buradan besleniyorlar. Gelişen neslin alışkanlıklarını doğru yönlendirmek adına müzede mekanik yapıya çok önem verdik. Onların dijital dünya ile bağlarının ne kadar sıcak olduğunu biliyoruz, ama çocuklar için kas ve motor gelişimi de önemli. Bu yönüyle çocuk dostu bir müzeyiz. Tüm müze bir öğrenme alanı olarak tasarlandı. Tüm vitrinler onların boyu göz önüne alınarak yapıldı. Güzergah boyunca dokunup öğrenerek anlayabilecekleri yapılar var. Dijital oyunlardan keyif almaları ışığında her yaş grubuna sunduğumuz artırılmış gerçeklik oyunlarımız var. Her yaş grubundan ziyaretçimiz bir Oculus gözlükle stadın içinde bir roller coaster'a binip dolaşılıyor. Stadımızın özel bir mimarisi var ve bunu görmek isteyenler için Şeref Turu adı altında artırılmış gerçeklik odaklı stad turlarımız var. Bunun dışında, örneğin ziyaretçilerin bir menüde futbolcularımızı görerek seçip ekrana çağırdıkları ve birlikte top sektirerek foto çektirebilecekleri bir 'photobooth' alanımız var. Sistem bu fotoğrafı e-posta ile ziyaretçiye gönderiyor. İnönü Stadı'ndan bugüne mimari ve kültürel dönüşüm söz konusu.



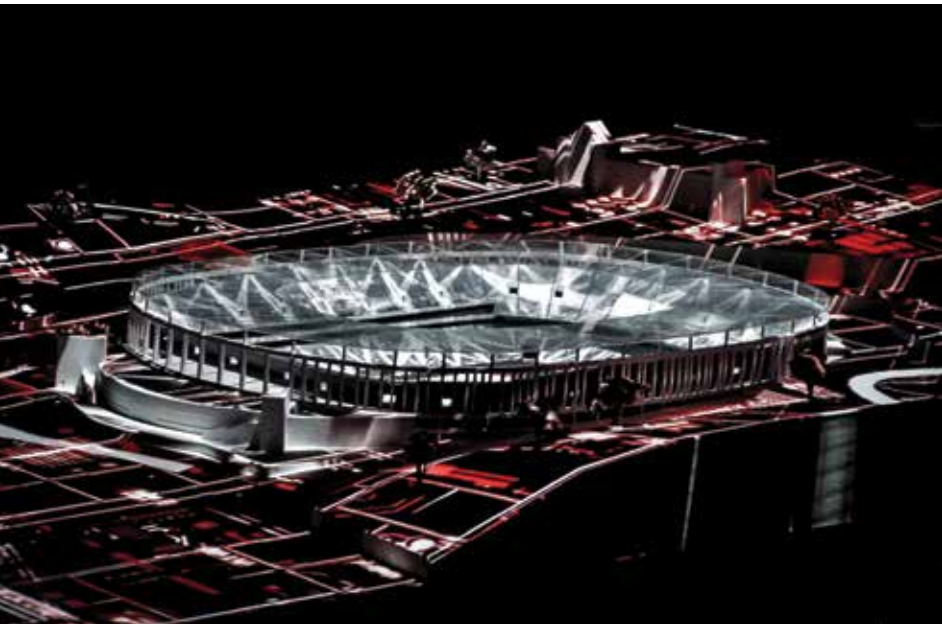
Beşiktaş Müzesi Müdürü Canan Cürgen

Bu dönüşümü bir tarih dizgesi takip ederek haritalama ile ziyaretçiye aktardığımız uygulamamız var. Ses ve ışık efektleri ile stad maketleri üzerine bu görüntüyü düşürerek, 15 dakikalık görsel şov sunuyoruz ziyaretçiye. Ayrıca içerde iki uygulama alanımız var.

Uygulama alanları neleri kapsıyor?

Biri karaoke odası. Beşiktaş'ın 15 lisanslı marşını ister tek başınıza isterseniz arkadaşlarınızla beraber menüden seçip söyleyebileceğiniz bir alan yarattık. Tam bir stad coşkusu yaşanıyor burada. Benzer bir coşku, ona komşu bir oda olan desibel odasında yaşanıyor. Bizim 4 tane desibel rekorumuz var. Bunlardan bir tanesi 2007'de oynanan Liverpool maçında 132 desibellik rekor olarak kayıtlara geçti. Biz bu rekorun içerde simülasyonunu yaptık, siz stadyumdaymışsınız, sanki o an orada o rekoru kırıyor musunuz gibi bir deneyim yaşıyoruz ama tabi ki ses 132 desibel değil ve

90 desibelde bıraktık. Aynı zamanda size rekorun hangi düzeyde, hangi ortamda çıkan farklı seslerin neresinde kaldığını bir grafik panosu ile gösteriyoruz. Yine taraftarımız olsun olmasın, 3-7 yaş grubundaki çocukların spor sevgisini, kulüp aidiyetlerini oluşturmak ve artırmak adına kurguladığımız bir oyun var. Üç tane dijital kioskumuz ve bu kiosklarda yumurtanın içinde birer yavru kartal var. Bu yavru kartallarla çocuklar 4 hafta süresince bir etkileşim yaşıyor bir RFID bir bileklikle. Müzeye gelip, bunu bir kez satın alarak kartal yavrusunu kioska taraftarlık sevgisiyle, fair play değerleri ile besliyorlar. Bunlar menüde küçük görseller olarak mevcut. Bunlar içinden seçip yumurtanın üstüne getiriyorlar ve yumurta zamanla büyüyor. Kiosk tarafındaki projeksiyon ekranında da kartal yavrusunu uçurup veda ediyorlar. Öğrenci ve grup girişlerinde de indirim yapıyoruz. 6 yaşa kadar çocuklar, Basın Kartı, Müzecilik Meslek Kuruluşu Derneği kartı, Uluslararası Müzeler Derneği kartına



6698 Numaralı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na Hazır Mısınız?



► Forcepoint DLP ile Yüksek Görünürlük ve Veri Kontrolü Sağlayın

Gartner tarafından mevzuata uyum konusunda lider olarak değerlendirilen Forcepoint DLP, en büyük riski oluşturan veri olaylarını otomatik olarak tespit etmek için sektörün en yenilikçi DLP teknolojilerini (Güvenlik Analizi dahil) sunmaktadır. Forcepoint DLP, kullanıcı davranışına yönelik görünürlük sağlamak için davranış analizi ve Olay Riski Sıralaması (IRR) panosu sunan tek DLP sağlayıcısıdır.

Detaylı bilgi için: turkiye@forcepoint.com
0216 250 35 00

[Forcepoint.com](https://forcepoint.com)

 **FORCEPOINT**
POWERED BY Raytheon

Protecting the human point.

sahip olanlar ile şehit yakınları, gaziler ve yakınları, engelliler içinse giriş ücretsiz. Engelli dostu bir müzeyiz. Tüm geçişler ve vitrinler tekerlekli sandalye göz önüne alınarak tasarlandı. Görme engelliler için müze içinde yönlendirmeler ve yüzey uygulamalarımız var. 3D modelleme ile birçok önemli objenin gerçek ebatla replikasını yaptık. Bu uygulamalarla çeşitli engelli eğitim grupları ile yaptığımız çalışmalarda onların bizi ziyaret ederek uygulamanın doğruluğu konusunda bize bilgi vermelerini istedik. Çok güzel ve değerli geri dönüşler aldık bu beta testing

çalışmamızdan. Müzenin yaşayan bir yapı olması adına bu tarz çalışmalar bizim için önemli.

Geri dönüşler nasıl?

Her yaş grubu için bu müze ilk ve tek. Dolayısıyla taraftar olsun olmasın, ziyaretçimiz buradaki uygulamayı ve sergilemeyi deneyimleyip farklı fikirlerle bize gelebiliyor. Dilerim yeni örnekler olur. Çünkü spor kültürünün bu anlamda yapacağı yatırım ve kendi geçmişlerini teknoloji ile sergileme ve görselleştirmelerine bağlı. Tüm spor takımlarını bu yönde destekliyoruz. Çünkü bu tüm

kulüpleri güçlü kılacaktır.

Müzedeki BT odaklı nasıl bir işbirliği hayata geçiyor?

BT şirketleri ile müzemizin dijital uygulamaları ve tanıtım odaklı işbirliğimiz süreklilik sergiliyor. Yeni bir müzeyiz ve bu ilişkileri tesis etmek için kendimizi sahada görmek, geri bildirimleri almak istedik, insanların müzeyi tanıyıp sahiplenmesinin önemine dikkat çekmeye odaklandık. Bilişim sektöründe faaliyet gösteren yayın organları başta olmak üzere birçok şirketi buraya davet ediyor, uygulamaları bizzat onların deneyimlemesini istiyoruz. Böylece sektörün sürekli

yorumunu almaya önem veriyoruz.

Vodafone, akıllı stadyumun yapımında ana sponsor olduğu için müzenin teknolojisinde de destek aldık. Örneğin; taraftar alanını hem obje odaklı hem dijital olarak iki bölümde kurguladık. Objeler olarak kurguladığımız alanda taraftara ait objelere, İnönü Stadı'nın koltuklarına ve kapısına, bayrak ve flamalara, sloganlara yer verdik. Bunun hemen yanında dijital olarak kurguladığımız taraftar alanında ise Vodafone Türkiye desteği ile sağladığımız tablet ekranlarımız ve bu ekranlarla taraftarların kulüple, maç deneyimleri, şampiyonluklarla

ilgili kendi kişisel anılarına yer veriyoruz. Onlarla röportajlar yaparak müzedeki ortak bir hafıza oluşturduk. Aslında taraftar olsun olmasın, bu müzeyi ziyaret eden kişinin kıyas yapabileceği Türkiye'de başka bir müze yok. Sporun doğru biçimde dijitalle müzedeki buluşturmanın, sürekli yeniliklerin katılacağı bir müze konsepti söz konusu. Bu arada bilenler ve görenler Avrupa'da bu konseptteki müzelerle bizi kıyaslıyorlar.

Yurtdışında konsept nasıl? Orada dijitali nasıl kullanıyorlar?

Aslında yurtdışındaki takım müzelerinde esas olan; gelen ziyaretçinin stadyumu gezmesi, sonra kulübün müzeleştirdiği hafızanın ne olduğunu görmesi yönünde. Yurtdışındaki müzelere gidenler bizi oradakilerle kıyaslıyorlar ve bu bizim için onur verici. O müzeler gibi sergileme yapabilmek, ziyaretçi çekebilmek, hizmet verebilmek önceliğimiz. Farklı takımların taraftarları da müzemizi ziyaret ediyor ve başka bir takımın taraftarının takdiri de çok önemli. Bu da müzenin kendini doğru bir noktada konumlandığını gösteriyor. Müzenin Beşiktaş semtini de kapsayan bir sergilemesi var. Çağdaş müzecilik anlayışı ile oluşturduğu yenilikçi müzecilik anlayışı, ilişki ve iletişim dili bunu önemli kılıyor. Böylece bir semti de müze kültürüne alıştırıyor, bu davranışı geliştirmeye önem veriyoruz. Bu şehir müzesi konsepti turistlerin de ilgisini çekiyor. Taraftarın kullanmaya alışık olduğu sosyal medya kanallarında aktif olmaya özen gösteriyoruz. Çocuklar için yaz döneminde hayata geçirdiğimiz atölyelerin kayıtlarını Facebook hesabımız üzerinden aldık. Ziyaretçilerle de bu platformlarla etkileşime geçiyoruz. Beşiktaş turlarımız bu şekilde katılımcılarla buluşuyor. Sosyal medyayı aktif ve etkin kullanmak adına müzenin bağlantıda olduğu çeşitli kurum ve kuruluşlarla işbirliklerine önem veriyoruz. Geçen yaklaşık 1 senede müzeyle ilgili bir algı oluştu. Artık müzeyi kendi hikayesi üstünde anlatmanın zamanı geldi. Yani ziyaretçi buraya geldiğinde nelerle karşılaşacağına dair küçük bilgiler ve görsellerle içerdeki hikaye ile ilgili merak uyandırmaya önem vereceğiz.



BTvizyon Bursa Toplantısı

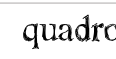
18 OCAK 2018 PERŞEMBE

Divan Bursa Hotel | 08.30 – 13.30

PROGRAM

08:30-09:25	Kayıt ve Kahvaltı İkrarı
09:25-09:30	BTvizyon'a Hoşgeldiniz Neslihan Aksun Bilişim Zirvesi, Genel Müdürü
09:30-09:50	Kurumsal Değişim ve Dönüşüm Projesi Yusuf Baltacı İnegöl Belediyesi, Bilgi Teknolojileri Müdürü
09:50-10:10	Fidye Yazılımlarına Karşı Korunmanın Yolları Özben Miçoğluulları Sonicwall Türkiye, Ülke Satış Lideri
10:10-10:30	Veri Merkezlerinde Evrim: Sanallaştırma ve Otomasyon Artun Kocaman Juniper, Kıdemli Sistem Mühendisi
10:30-10:50	Oracle Donanım Ürünleri ve Güvenlik Ersel Parlar Oracle, Türkiye ve Orta Asya Kanal Satış Kıdemli Müdürü
10:50-11:10	Yeni Nesil Güvenlik Platformu Sezgi Mithat DOĞAN Palo Alto, Kıdemli Ağ ve Güvenlik Uzmanı
11:10-11:30	Dinamik ve Akıllı Doküman ve Bilgi Yönetimi M. Gökhan Erdoğan Mechsoft Türkiye, Yönetici Ortak
11:30-12:00	İletişim Arası
12:00-12:10	SAPiente Dijital Dönüşüm Projesi Mahir Genç TOFAŞ, ERP Uygulamaları Yöneticisi
12:10-12:30	Süreçlerin Yönetilmesi, İzlenmesi ve Raporlanması Tolga Eşiz Paperwork, Satış Direktörü
12:30-12:50	Yönetilebilir Baskı Çözümleri Batuhan Demirkök Brother, Satış ve Pazarlama Müdürü
12:50-13:10	Logo ile Dijital Dönüşüm Tolga Gören Logo, Destek ve Projeler İcra Kurulu Üyesi
13:10-13:20	Tedarik Zincirinde IoT ve M2M Ekrem Özgürbüz Sistematik OTVT, Kurucu Ortak
13:20-13:30	Saha Operasyonlarının Yönetilmesinde Teknolojinin Önemi Adem Al Metrobi, İş Geliştirme Müdürü
13:30-13:35	Hediye Sunumu ve Kapanış

SPONSORLAR



BASIN SPONSORU

BThaber

ONLINE KAYIT

Katılım için online kayıt gereklidir. Online Kayıt için

www.bilisimzirvesi.com.tr/bursa

BİZİ TAKİP EDİN

f /btvizyonanadolu

t /btvizyon



Bilişim Zirvesi Etkinlik Ltd Şti.
BTHABER Şirketler Grubu'nun bir üyesidir.



BİLİŞİM ZİRVESİ
CUMHURİYET YOLU

www.bilisimzirvesi.com.tr

Uçtan Uca Hibrit BT Analitik Temelli, Ölçeklenebilen Kurumsal Yazılım Çözümleri



Bize Ulaşın:
T:0216 570 19 19
gamze.salkaya@microfocus.com

Micro Focus Türkiye
İçerenköy Mahallesi, Umut Sokak
AND Plaza No:10-12, Kat:16
Ataşehir - İstanbul, 34752

Üniversitelerde BT eğitimi
Yarın çok geç olabilir!

Üniversitelerin bilgisayar mühendisliği bölümleri tehlike sinyali veriyor. Bir bölüm başkanı, bilgisayar mühendisliği bölümlerinde yaşanan sorunlara dikkat çekerek "Eğer bu sorunlara yetkililer kulaklarını tıkarlarsa, hem bilgi teknolojisi eğitimi hem de Türkiye açısından yarın

çok geç olabilir" görüşünde.

BT/haber üniversitelerdeki bilgisayar mühendisliği eğitimi bütün detaylarıyla inceledi.

Ülkemizde bilgisayar mühendisliği bölümü olan 20 üniversite var. Bu üniversitelerin bölüm başkanları yatırımlarından öğrenci sayısına,

öğretim elemanı sayısından mevcut altyapılarına, yaşadıkları sorunlardan öğretim elemanlarının ücretlerine kadar kapsamlı soruları içeren anketimizi yanıtladılar.

Anket sonuçlarına göre ortaya çıkan tablo hiç de iç açıcı değil. Bilgisayar mühendisliği eğitimi, yaşanan

sorunları ve bu sorunların çözümlerini bu sayımızla başlatacağımız bir dosya halinde sizlere sunacağız. Dosyanın ilk konusu, aldıkları ücretlerle birlikte bilgisayar mühendisliği bölümlerinde yaşanan öğretim elemanı sıkıntısı.

(Ayrıntılı haber sayfa 4'te)

Bu sayıda...

- Akademisyenler, Digital seminerinde yüksek performanslı ağıları tartıştı
(*Sayfa 7*)
- Üniversite sanayi işbirliğine yeni bir katkı: "Sakarya Yenilik Merkezi"
(*Sayfa 8*)
- 320 milyon poundluk efsane: Sinclair
(*Sayfa 10*)
- Cisco, küçük ve orta ölçekli pazara yöneliyor
(*Sayfa 12*)
- Tandem, Antarktika'yı keşfe çıkıyor
(*Arka sayfa*)

Ada Mühendislik 10. yılını kutladı

Bilgiyi mümkün olduğunca fazla insana yaymak amacıyla kurulan Ada Mühendislik, geçtiğimiz günlerde 10. yılını kutladı. Bu kutlamanın bir diğer özelliği de Ada Mühendislik, Ada İletişim ve Ada-Net şirketlerinin dışında gruba Adasoft'un katılmasıydı. Kuruluşu Ada Mühendis-



*Ada Mübendislik ve
Yazılım Hizmetleri Genel*

lik'in 10. yılına rastlayan Adasoft'un hedefi, yazılım alanında danışmanlık yapmak ve çözüm üretmek.

Genel Müdür Engin Karakaya, 10 yıl önce bilgiyi mümkün olduğunca fazla insana yaymak amacıyla kurulan Ada Mühendislik'in bu yayılma felsefesinin gelişerek devam ettiğini söyledi.

(Ayrıntılı haber sayfa 8'de)



EVREENSEL

Akin Evren

Bir **B E Y A Z** **S A Y F A**

Eski yılın defteri düürldü. Tüm hesaplar yapıldı. Faturalar kesildi. Satış primleri ve komisyonları hesaplandı. Sektörün birçok kuruluşu açısından yıl bitti. Bugünlerde satıcıları garip bir tembellik duygusu sarar. Hele kapatılan yıl iyi geçirilmişe değmeyin keyfine.

**Servis sağlayıcılar ofislerini
birbirine bağlayabilecek**

Türk Telekom Yönetim Kurulu, TURNET Servis Sağ layıcı Sözleşmesi'nde yer alan iki maddenin değ iş tiril mesine karar verdi ve sözleş mede 5.7 ile 5.18'inci mad delerde değ iş iklik yapıldı. Artık servis sağlayıcılar farklı yerleşim yerlerindeki ofis-

riyle TURNETin dışında da bağlantı yapabilecekler. Türk Telekom tarafından yapılan bu değişikliği, servis sağlayıcı kuruluşlar iyi niyetli ve olumlu bir adım olarak değerlendirdiler.

(Aymtılı haber
sayfa 9'da)

KOBİlere dikkati
**İstanbul'daki KOBİler, 1997'de
103 milyon dolarlık yatırım yapacak!**

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi'nin yaptığı araştırmaya göre, yalnızca İstanbul içindeki KOBİ'lerin (Küçük ve Orta Boy İşletmeler) 1997 yılında yapmayı düşündüğü BT yatırım tutan 103 milyon dolar buluyor. Bu tutar, 1997 BT gelirlerinin yüzde 6.2'sini oluşturuyor. Merkez'e göre bu pazar iki katına çıkma potansiyeline sahip.

'KOBİ'lerin BT Yatırımları ve 1997 Yatırım Projeksiyonları' adlı raporda, İstanbul'daki KOBİ'lerin mevcut BT yatırımları, uygulamaları ve 1997 yılında planladıkları yatırım tutarları ve yatırım konuları yer alıyor.

Rapor için ayrıntılı bilgi, İnterpro Pazar Araştırma Merkezinden (0212-21231 22) alınabilir.

Gebze Yazılım Merkezi projesi ilk sınavını verdi

Türk yazılım sanayine bilgi, teknoloji ve eğitim aktarımı amacını taşıyan ve Bilişim Enstitüsü adıyla anılan Gebze Yazılım Merkezi projesi, geçtiğimiz günlerde Türkiye'ye gelen AT uzmanı tarafından incelendi. AT onayı alınması

halinde projesi müzde 500 milyon dolar kısmı AT tarafından karşılanacak. Ancak özellikle konuğu projenin mali kurlardan hem maddi hem de manevi anlamda destek alması söz konusu.

(Ayrıntılı haber sayfa 10'de)



*Arf Yazılım'dan Efsan Kapaklı
(ayakta) ve Attila Kara.*

Infacc 29 ile enflasyon dert değil

Enflasyon Muhasebesi Yazılımı olan Infacc 29, muhasebe kayıtlarını enflasyona ayarladıktan sonra yeniden muhasebeleştiriyor; bütün hareketleri yeniden düzenliyor ve yeni rakamlara göre istenen raporları hazırlıyor. Finans sektörüne yönelik yazılımlarda yeni fakat deneyimli bir isim olan Arif Yazılım, Infacc 29'un ilk uygu-

(Ayrıntılı haber sayfa 2'de)



eH

e-Hesap Özeti

- Müşteri ödemelerini gün içinde işler , kredi ve limit güncellemelerini gerçekleştirir,
- Havuz hesabı yada ara hesap kullanmadan direk cariye muhasebeleştirme yapabilir,
- Tüm bankalar için tek formatda kayıtlar okunur ve görüntülenir,
- Banka hareketleri online ve otomatik muhasebeleştirilir,
- Anlık olarak banka durum nakit tablosunu tek raporda görüntüler.
- Çek, arbitraj, denkleştirerek kayıt gibi karmaşık muhasebe kayıtlarını uyarlamalar ile otomatik olarak muhasebeleştirir.

eM

e-Mutabakat

- Zaman tasarrufu sağlar.
- Maliyetleri azaltır.
- Kağıt tasarrufu sağlar.
- Operasyon maliyetini düşürür.
- Hızlı ve kolay kullanım sunar.
- Takip edilebilir / Ölçeklenebilir altyapı sunar.
- Form BA, BS ve Cari Mutabakatların tek tek veya çoklu gönderilmesi
- Cevapların sisteme kaydedilmesi
- Mutabakat raporlarının izlenmesi
- Firmaya gönderilmiş mutabakatların sisteme işlenmesi
- Muhattapların ekstre veya ilişkili dosya gönderiminin sağlanması
- Ekstre karşılaştırılması
- SAP ile tam entegre çalışmaktadır

P

Personel Masraf

Personelinizin ulaşım, yemek, konaklama, akaryakıt vb. masraflarını web üzerinden hızlı ve kolay girişini yaparak ERP sisteminizde otomatik muhasebeleştirme imkanı sağlayan bir uygulamadır.

7/24 erişim imkanı
Onay süreç entegrasyonu
Bir tık ile tüm kayıtlara giriş
Farklı türlerde masraflar girebilme
SAP ve WEB/Mobil üzerinden kullanım
e-Defter tebliğine uygun muhasebeleştirme

Adres: Barbaros Mah. Akzambak Sok. Uphill Towers, A Blok Kat:17 Daire:100 Ataşehir / İstanbul

Telefon: +90 216 688 48 03

Faks: +90 216 688 48 03

Email: info@net-bt.com.tr

BAZEN OLMUYOR - KURUMSAL BAŞARISIZLIK HİKAYELERİ

Ne yaparsanız yapın maalesef bazen olmuyor. Birçok yatırım yaptınız, şirket içinde ekipler kurdunuz, dünyanın en büyük şirketlerini arkanıza alıp proje yapmaya başladınız. Ama işler yolunda gitmedi ve büyük hedefler ile başladığınız projeniz tam bir hayal kırıklığı ile karşınızda duruyor.

**Hakan Cem Topal*

Yeni yılla beraber sektördeki çeyrek asrımı tamamlıyorum. Bu sürecin yarısında müşteriye hizmet veren tarafta diğer yarısında hizmet alan müşteri tarafında bulundum. Birçok başarısız proje gördüm. Bazen bu projelerin içinde de yer aldım. Kimse başarısızlık hikayelerini paylaşmak istemez. Aslında bu başarısızlık hikayelerinin anlatılmasında bence çok büyük fayda olabilir, çünkü bir düşünürün dediği gibi "Tecrübe, hayatta yediğimiz gollerin bileşkesidir." İşletmelerin büyük maliyetlere katlanarak yaptıkları ERP ve CRM projelerinin başarısızlık nedenlerine baktığımda temel olarak alttaki özelliklerle karşılaştım.

- Üst Yönetim desteğinin olmaması
- İşletme içi yetersiz ekip
- Sektör bilgisi olmayan danışman
- Yanlış ürün.

Özellikle ERP ve CRM projeleri işletme içindeki tüm departmanların kullandığı projelerdir.

Bir departmanın yaptığı çalışmadan diğer departman etkilenir. Mesela satış ekibindeki bir kişi müşterisi hakkında detaylı bilgiyi CRM 'e girmeli ki pazarlama departmanı da girilen bu bilgilerden kampanyalar oluşturabilsin. Satış departmanı bilgi girişini önemsemez, benim işim değil gözü ile bakarsa pazarlama departmanındaki arkadaşını, aslında dolaylı olarak kendini engellemiş olur. Bu tip projeler büyük değişim projeleridir ve işletme içinde bu değişime karşı duran ekipler her zaman olacaktır. Bu gibi departmanların veya kişisel çatışmalara girmemek için üst yönetimin projeye desteği tam olmalıdır. Üst yönetim ben bu projeyi önemsiyorum, öncelikli işiniz bu deyip yumruğunu masaya vurmalıdır. Üst yönetimin desteği olmayan hiçbir projenin başarılı olma olasılığı bence yoktur. Projelerin başarısızlık ile sonuçlanmasında en büyük neden bence işletme içindeki yetersiz ekiplerdir. Yetersizlik hem projeyi yöneten BT

bölümünde hem de ne yaptıklarını anlatamayan, süreçlerini kağıt üzerinde bile oturtamamış iş birimlerinden kaynaklanmakta olabilir. BT bölümünün

- Kullanacağı ürünün özelliklerini bilmemesi
- Kullanacağı ürün hakkında daha önce en az bir proje bile yapmamış olması
- Diğer departmanların iş süreçlerine hakim olmaması
- Diğer departmanlarla aynı dili konuşamaması
- Karşımıza çıkan başarısızlıkların en büyük nedenidir.
- İş birimlerinde ise
- İş yapış şekillerini anlatamaması
- Departmanlar arası çekişmeler
- Key User yerine kalifiyesiz personellerin projeye dahil olması

karşımıza çıkan başarısızlıklar nedenlerindendir. Kurumsal uygulamalar işletmelere uyarlanırken dışardan danışmanlık hizmeti alınmalıdır. Bu hizmet alınırken dikkat

edilmesi gereken birkaç nokta bulunmaktadır. Her sektörün kendine has dinamikleri var. Dışarıdan teknik bir kişinin bir işletmedeki iş yapış şekillerini veya kullanılan jargonu bile anlaması ve yorumlayabilmesi ekstra süre alacaktır. Bir işletmede çok başarılı olan danışman şirket diğer işletmelerde çok başarısız olabilir. Bu yüzden rakip firmalarda proje yapmış bir danışman şirket ile çalışmak çoğu zaman tercih edilir. Dikkat edilmesi gereken bir diğer konu da danışman şirketteki personel sirkülasyonudur. ERP ve CRM gibi uzun süreli projelerin başından sonuna kadar aynı danışman ile çalışılması önemlidir. Eğer bir ayrılık durumu olursa yeni gelen danışman çoğu zaman eski danışmanın yerini dolduramamaktadır. Hem şirket içindeki personel hem danışman şirket başarısızlık olunması durumunda çoğu zaman kullanılan ürünü de suçlarlar. Tüm dünyada kullanılan kurumsal uygulamaların işletmeye uymaması gibi bir durum söz konusu olmaz. Asıl sorun, ürünü şirketin ihtiyaçlarına göre uyarlanmasındaki hatalardır. Bunun yanında teknoloji altyapısı eski, bir bayi kanalı olmadan direkt özel olarak geliştirilmiş uygulamalardan her zaman uzak durulmalıdır. İlk başta ucuz gibi görünmekle beraber gün sonunda her zaman daha pahalı ve daha sorunlu bir proje karşımıza gelmektedir. Yazımı CRM gurularından Sayın Uğur Özmen'nin anlattığı bir fıkra ile sonlandırmak istiyorum. "Adamın biri Yemen çöllerinde giderken ayağına bir şey takılmış, bakmış bir lamba. Adam hemen

lambayı ovuşturmuş. Bu lambanın içinden o meşhur cin çıkmış ve dile benden ne dilerse demiş. Ama sadece bir tane dilek dileyeceksin düşün taşın ona göre bir dilek dile demiş. Bizimki düşünmüş, hazır elinde de büyük bir fırsat var, karımı ve kayıvalidemi bir daha sonsuza kadar görmek istemiyorum demiş. Cin peki demiş. Elini adamın iki gözüne sokmuş ve adamı kör etmiş. Adam ya dur ne yaptın ne ettin yalvar yakar olmuş. Cin adama sen bana ne dedin karımı ve kayınamı görmek istemiyorum dedin bende onu sağladım bir daha hiç görmeyeceksin. Böyle deyince adam yeniden başlamış yalvar yakar olmuş bari bir dilek daha dileyeyim, bana kendimi kurtarma fırsatı ver demiş. Cin peki demiş ama bak iyi tanımla yoksa karışmam. Adam biraz düşünmüş şu mağazadaki mankenler kadar yakışıklı olursam belki yırtarım yine de kızlar bana bakar deyip cine beni manken yap demiş. Cin peki demiş adamı mağazadaki taş mankene çevirmiş ve gitmiş." Bu fıkradan alacağımız ders şu. Eğer işi tanımlamazsanız teknoloji ekipleri sizi hem kör hem taş yapar ve istediğiniz her şeyi yaptırır. Ondan dolayı öncelikle işinizi iyi tanımlayıp, algoritma ile çalışmayı öğrenmeniz gerekir. Ayrıca iş birimlerinin BT ile çalışırken uzun vadede ne iş yapacaklarını en ince detayına kadar anlatması ve beraber bir strateji geliştirmeleri gerekmektedir. Asla ben istedim, yapacak gibi bir yaklaşım olmamalıdır.

**Sinpaş GYO Bilgi Teknolojileri Müdürü.*



Teleperformance Türkiye, GlassHouse danışmanlığında yedekleme altyapısını Disk Tabanlı Tekilleştirme Teknolojilerine taşıdı.

Müşteri Teleperformance Türkiye

Sektör Çağrı Merkezi

Çözüm Dell EMC Data Domain
Dell EMC Avamar

Sağlanan Avantajlar

- Basit ve yönetimi kolay bir yedekleme altyapısı
- Yedekleme ve geri dönüş sürelerinde kısalma
- Daha güvenilir bir yedekleme altyapısı
- Hızlı ve profesyonel destek
- FKM Replikasyonu
- Replikasyonda düşük hat kullanımı

Proje Özeti

Dünyanın lider dışkaynak müşteri deneyimi yönetimi firması **Teleperformance**, sektörlerinin önde gelen uluslararası firmalarına 217.000 çalışanı ile 74 ülkede 340 çağrı merkezinde 265 dil ve lehçede 1987 yılından beri hizmet sağlamaktadır.

Global Standartlarda Yerel Mükemmellik ilkesi ile çalışan **Teleperformance Türkiye**, sektördeki lider konumunu güçlendirmek için **GlassHouse** danışmanlığında yedekleme ortamlarında **Dell EMC** yedekleme çözümlerini tercih etti. Şirket bu sayede hızlı büyümesini destekleyecek nitelikte güçlü bir altyapıyla müşterilerine en kaliteli hizmeti sunmaya devam ediyor.

Neden Bu Proje ve GlassHouse Türkiye?

Türkiye'nin öncü dışkaynak ve CRM çözüm sağlayıcısı Teleperformance güçlü bir hizmet yelpazesıyla, geniş bir müşteri kitlesine temas ediyor. Tüm bu verinin güvenilir şekilde yedeklenmesi oldukça kritik bir öneme sahip. Disk temelli yedekleme çözümleri kullanılmadan önce yedekleme operasyonlarında teyp teknolojisi kullanılıyordu. Bu da yedekleme sürelerinin uzun sürmesi, kasetlerin çok fazla bozulma riski taşıması, geri dönüş sürelerinin uzun ve zahmetli olması, operasyonel yükün fazla olması gibi istenmedik sonuçlara sebep oluyordu. Her yıl sektör ortalamasının üzerinde büyüyen bir şirket olarak, gelecek hedeflerini destekleyecek bir çözüm arayışına giren **Teleperformance Türkiye**, **Dell EMC**'nin disk tabanlı tekilleştirme teknolojileri ile yedekleme altyapısını yeniden şekillendirdi.

Konuyla ilgili **Teleperformance Türkiye** CIO'su **Güray Yılmaz** şu bilgileri paylaştı:

Kasete yedekleme çözümüne alternatif olarak daha hızlı yedek alabilen ve daha hızlı geri dönüş konusunda ihtiyaçlarımızı karşılayacak bir çözüm arayışındaydık. Özellikle kaset operasyonları çok zamanımızı alıyordu ve bizi çok yoruyordu. Bizim için en doğru çözümün disk tabanlı ve tekilleştirme özelliğine sahip bir çözüm olduğuna karar verdik. Türkiye'de ve dünyada sayısız referansları, ürünlerinin pazardaki lider konumunu ve teknolojiye yön veren bir üretici olan Dell EMC'nin çözümleri ile yedekleme altyapımızı yeniden yapılandırdık.

Güray Yılmaz, **GlassHouse Türkiye**'ye yönelik ayrıca aşağıdaki bilgileri verdi:

“**GlassHouse**'un sadece yedekleme alanında uzmanlaşmış olması ve referanslarını göz önünde bulundurarak bu projeye birlikte başlama kararı aldık. Bugün geldiğimiz noktada iyi bir karar verdiğimizizi görebiliyoruz. Son derece performanslı çalışan bir yedekleme ortamımız var. Hızlı ve yerinde destek alıyoruz. Muhtelif zamanlarda Dell EMC teknoloji seminerlerine katılıyor, GlassHouse'un düzenlediği eğitimlere dahil oluyoruz. Düzenli olarak performans değerlendirme çalışmaları yaparak yedekleme operasyonlarımızın performanslarını değerlendirerek iyileştirme çalışmaları planlıyoruz. EMEA bölgesinde her yıl üst üste aldıkları ödüller ile kalitesini kanıtlamış bir partner ile çalışmanın ayrıcalığını yaşıyoruz.”

Projeye Sağlanan Avantajlar

- ✓ Yönetilebilir bir yedekleme altyapısı
- ✓ Stabil çalışan ve zaman almayan bir yedekleme altyapısı
- ✓ Performanslı bir yedekleme altyapısı
- ✓ Yedeklerin otomatik ve düzenli olarak uzak lokasyona replike edilmesi
- ✓ Güvenilir destek.



“Hayata geçirdiğimiz proje sonrasında yedeklerimizin %98'i 1 saatten kısa sürede tamamlanıyor. Eskiye göre x10 mislinin üzerinde yedekleme sürelerinde kısalma var. Eskiden özellikle teyp operasyonları her gün çok zamanımızı alırdı. Şimdi operasyon çok basitleşti.

Güray YILMAZ
CIO

BT / h a b e r

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

Koltuklar tamam, ya bilgisayarlar?

Genel kurul binası inşaatı için 38 milyon dolar ayrılan mecliste 550 milletvekilinin kullanımı için Internet'e bağlı tek bir bilgisayar var. Her milletvekiline bir bilgisayar ve Internet bağlantısı projesini maliyet nedeniyle hayata geçiremeyen meclis başkanlığı, tanesi 4 bin 861 do-

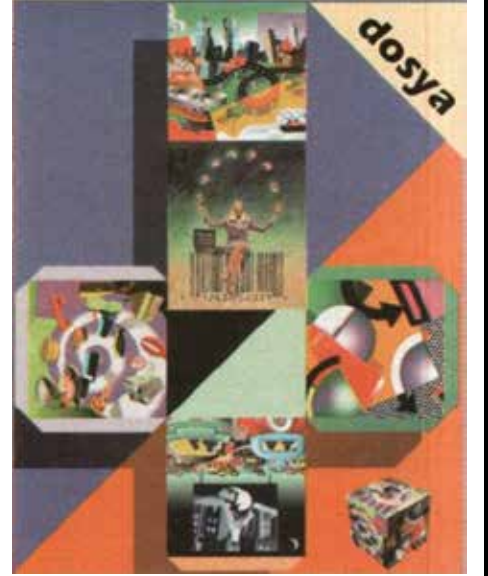
lardan 572 adet ceylan derisi koltuk almayı tercih etti. Bu arada 1 koltuk parasına, 4 milletvekiline bilgisayar satın alınabiliyor.

Söz konusu projenin hayata geçirilebilmesi için yetkililer ikinci halkla ilişkiler binasının tamamlanması gerektiğini belirtirken yaşanan son tartışmalardan sonra bu çalışmanın da askıya alındığı öğrenildi. DSP İstanbul Milletvekili Ziya Aktaş, "Meclisteki BT altyapısı yetersiz demeye dilim varmıyor çünkü hiç yok. 550 milletvekili ve danışmanları için mecliste Internet'e bağlı tek bilgisa-

yar var. Benim tercihim koltuk değil bilgisayar olurdu" görüşünde.

Öte yandan konu hakkında görüştüğümüz DYP Genel Başkan Yardımcısı ve eski Çevre Bakanı Rıza Akçalı da her milletvekiline bilgisayar ve Internet bağlantısı projesi hayata geçmezken tanesi 4 bin 861 dolardan koltuk alınmasını üzüntüyle karşıladığını belirtti. Akçalı; "Bilgisayardan ve Internet'ten yararlanarak millete hizmet etme şansı daha yüksek. Koltuk ise hizmet değil, dinlenme yeri" dedi.

(Ayrıntılı haber sayfa 4'te)



OT/VT

Otomatik Tanıma ve Veri Toplama teknolojileri, bilgiyi kaynağından toplama amacını en iyi ve etkin şekilde yerine getiren teknolojiler. Bu teknolojiler günümüzde hemen her alanda yerini bulmuş durumda.

Ancak endüstriyel otomasyon, üretim takibi ve verimliliğin izlenmesinin gerektiği yerlerde otomatik tanıma ve veri toplama teknolojileri çok daha yaygın kullanılıyor. En çok da borkod teknolojisi. Bunun yanı sıra OT/VT denince akla gelen teknolojiler arasında radyo frekansı kullanarak tanıma, manyetik bant, akıllı kartlar, optik karakter tanıma, görüntü sistemleri, ses tanıma, manyetik mürekkep karakter tanıma ve entegre sistemler geliyor.

Dosyamızda OT/VT teknolojilerinin neler olduğunun yanı sıra Türkiye'deki pazarını da inceledik. (Sayfa 29-36)



Murat Kasaroğlu. Levent Kızıltan.

Tübisad'ta iki istifa...

Tübisad çatırdıyor. Geçtiğimiz haftalarda derneğin yönetim kurulunda yer alan **Murat Kasaroğlu** ve **Levent Kızıltan**, istifa larını sundu. (Sayfa 12'de)

Internet'e kamu ağırlıklı bir üst kurul

Internet Üst Kurulu geçtiğimiz hafta perşembe günü Ulaştırma Bakanı Necdet Menziri başkanlığında Ankara'da toplandı. Menziri, kurulda mevcut sistemin nasıl düzeltilmesi konusunun da tartışılacağını belirterek, "Bakanlığım bu hizmetin; bir, lisans verilmesi yoluyla; iki, gelir paylaşımı yoluyla; üç, varsa önerilebilecek bir başka yolla yürütülebilmesi için her türlü düzenleme ve önerilere açıktır" dedi. (Sayfa 22'de)



EVRENSEL

Akin Evren

Asya gribi...

Çevremdeki birçok kişi, birer birer grip virüsünün pençesine düşmekte. Hafif bir ateş ve kırıklıkla başlayan hastalık önlem alınmazsa birkaç gün yatıyor. Bu virüsün geçmişte "Asya gribi" diye adlandırılan grip salgını ile bir yakınlığı olup olmadığını bilmiyorum. (Devamı 2. sayfada)

MERNİS'e 1.8 trilyon lira ve 5 milyon dolar kaynak

İçişleri Bakanı Murat Başesgioğlu'nun da katıldığı bir tanıtım toplantısında MERNİS projesi anlatıldı.

Toplantıda MERNİS projesinde veri girişi işleminin 1999 yılında bitirileceği ve bu yıl pilot bölgelerde başlayacak olan uygulama-

nın 2000 yılında Türkiye çapında yaygınlaştırılacağı belirtildi. Ayrıca proje için 1998 yılı bütçesinden 1.8 trilyon lira, dünya bankasından ise 5.5 milyon dolar kredi alındığı da kaydedildi.

(Ayrıntılı haber sayfa 3'te)



Eğitim yazılımları alanındaki yer alan şirketler hükümetin BDE söylemlerinden

Bakanlık BDE projesinde ne yapacağını bilmiyor"

umutlu değil. Hükümet yetkilileriyle yaptıkları görüşmelerden şirketler, hükümetin ne istediğini bilmedi-

ği ve özel sektörle de işbirliği yapmak istemediği izlenimini edinmiş. (Ayrıntılı haber sayfa 3'te)

Bir hayat lütfen

Kadir Aydoğdu, 14 yaşında ve Kenan Evren Lisesi'nde öğrenci. Aydoğdu, ilik kanseri ilaç tedavisi sonuç vermiyor, son çözüm ilacı nakli. Gereken toplam para 60 milyon. Şimdiye kadar toplanan para 40 milyon.

Umutla karşıladığımız bu genç arkadaşlarımızın düzenli olarak bu onurlu yaşatma kampanyasına bizler de destek vererek bu genç fidanın daha nice yeni yıllarda yaşamını sürdürebilmesini sağlayalım.

Hemen şimdi!

Bağışlarınız için: Ziraat Bankası, İstanbul Şubesi, Fikirtepe Şb., 0848000300030111202

HP ile Yaman'ın yolları aydınlatıldı. (Sayfa 15)

TTT altyapısı gözden geçirildi. (Sayfa 21)

OEM PC pazarında fiyatlar tepetaklak

Dünya genelinde bilgisayar pazarında fiyatlar tepetaklak. Bu noktada OEM pazarında da yansıyor. Bu noktada eğer bir alışveriş yapmak istiyorsanız, fiyatları karşılaştırmak gerekiyor. Belli bir OEM pazarından alınan fiyatlar arasında bir çeşitlilik gözlenmesi gereken en iyi yöntem, farklı noktalardan fiyat toplayarak biraraya getirmek. (Ayrıntılı haber sayfa 11'de)



TARİHTE
BUHAFTA



**Dünyada 71.000'den fazla şirketin yöneticisi
Arvento araç takip sistemlerini tercih ediyor.
Rahat ediyor.**



444 777 5



www.arvento.com



arvento
Mobile Systems



Son tarih 29 Ocak!

Interpro Bilişim Sektörü Ödülleri'98 için, ilk kez geçtiğimiz yıl başlattığımız uygulama bu yıl da sektöre ve BT/haber okurlarının oylarına açık olarak devam ediyor. Aday seçiminde daha yaygın bir değerlendirmeye yapabilmek için BT/haber okurlarının da katkısı bekleniyor. Interpro Bilişim sektörü Ödülleri'98'e aday belirtmeniz için BT/haber'in 28'inci sayfasındaki aday formunu doldurarak en geç 29 Ocak 1999 tarihine kadar 13 ayrı kategori için aday gösterebilirsiniz.

Vestel Sebit'in hisselerine talip



VESTEL

Vestel'in, Ankara merkezli bir şirket olan ve eğitim sektöründe faaliyet gösteren Sebit'e talip olduğu öğrenildi. Vestel bugünlerde Sebit ile çoğunluk hisselerini satın almak için görüşmeler yapıyor. Bu satın alma gerçekleştiği takdirde, eğitim sektöründe etkin bir rol oynamak düşüncesinde olan Vestel'in bu alanda donanımın yanı sıra yazılım tarafında da güçlü olmasını sağlayacağı yorumu yapılıyor. Sebit, Piri Reis paketinin ardından son olarak BDE'ye yönelik Akademia ürünlerini de piyasaya sunmuştu.

Türkiye bir yandan seçime hazırlanırken bir yandan da 56'ncı Hükümeti, hükümetin hedeflerini ve yeni kabineyi konuşuyor. 56'ncı hükümetin kabinesinde görev yapan bir bilişimci de var. DSP İstanbul Milletvekili Prof.Dr. Ziya Aktaş, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı olarak görev aldı. "Benim gönlümden geçen Bilgi ve Teknoloji Bakanlığı" diyen Aktaş böyle bir Bakanlığın Meclis'te görev yapan bilişimci sayısının artmasıyla

önümüzdeki dönemlerde kurulabileceğini ilişkin inancını bir kez daha dile getirdi.

Bilindiği gibi DSP seçim bildirgesinde en fazla bilgi toplumu ve bilişim teknolojilerin yer veren siyasi partiydi. Başbakan Bülent Ecevit de yaptığı çeşitli konuşmalarda BT ile ilgili düşüncelerin ifade etmişti. Bu nedenle şimdi gözler 56'ncı Hükümet'e çevrildi.

Bu arada Bakan Aktaş yazılımın teşvik edilmesine ilişkin yasanın önümüzdeki

günlerde gündeme gelebileceğini belirtti.

Öte yandan milletvekilliğine aday olacağını açıklayan bilişimcilere yeni isimler eklendi. Yeni adaylar Halıcı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Halıcı ile Beşim Bilgisayar Genel Müdürü Burhan Oralp. Halıcı ve Oralp DSP'den milletvekili aday adayı olacaklarını açıkladılar. Biz tüm bilişimcileri mecliste görmek istediğimizi belirtiyoruz ve onları destekliyoruz. (Sayfa 4)



Doküman arşiv/ Belge Yönetimi

Bir ofis düşünün. Gelen faks bir tarafta, kime hangi faksın geldiği bulunamıyor. Gönderilen faksın da kime, hangi tarihte gittiği ve içeriğinin ne olduğu bulunamıyor. Dosyalar, klasörler bir tarafta. Ofislerde ve kurumlarda verimliliğin sağlanması için günümüz teknolojilerinde yararlanmak kaçınılmaz oluyor.

Dosyamızda doküman arşiv sistemlerini inceledik.

EVRENSEL

Akın Evren



Düşler ve gerçekler

1999 yılı ile ilgili beklentilerini soranlara hiç duraksamadan "çok olumlu" diyorum. Bunun temel nedeni, 1998 yılının özellikle ikinci yarısında yaşadığımız olumsuzluklar

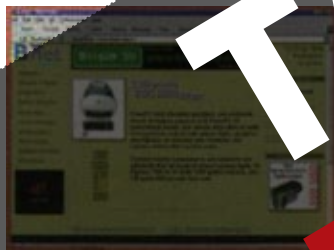
(Devamı 2. sayfa)

Haber ve içerik sitesi



25 Ocakta
hizmette

Interpro tarafından hazırlanan haber ve içerik sitesi BTnet, Ocak ayı sonunda yayına başlıyor. Bugüne kadar deneme yayınları devam eden BTnet, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün en hızlı ve en güncel haber veren ağ gazetesi olmayı hedefliyor. BTnet, Türkiye'de bu konuda bir ilke imzaya atacak. (Sayfa 15)



EN BÜYÜK FARKIMIZ

M-Files®

Kullanıcılarımızın %98'i

M-Files'i SEVİYOR



Daha güvenli bir geleceğin anahtarı: Yapay sinir ağları ve öğrenen makineler

İnsan beyni ve öğrenen makineler arasındaki benzerliği daha iyi anlayabilmek, gelecekte daha güvenli altyapılar kurgulamanın yolunu açacak.

**Harish Chib*

Canlılarda öğrenme süreci, beyindeki biyolojik nöron ağlarının birbirleri arasında kurduğu sınırsız bağlantılar aracılığıyla oluşur. Beyne gelen her yeni uyarı, sinir ağları arasında yeni bağlantılar oluşturarak, mevcut bağlantıları güçlendirerek veya kopararak nöronlar arasındaki ilişkilerin yeniden düzenlenmesine yol açar. Neticede belli bir görevin sürekli tekrarlanması, bu göreve dair nörolojik bağlantıların güçlenmesini beraberinde getirir ve öğrenme gerçekleşir. Öğrenme bir kez gerçekleştikten sonra, beyin yeni uyarılara karşı vereceği tepkileri değerlendirirken daha önce oluşan bu bağlantıları da dikkate alır. Biyolojik zekânın bu etkileyici işleyiş biçimi, veri bilimcilerin yapay zekâ adı verilen makine tabanlı öğrenme sistemlerini kurgulamasına ilham veriyor. Yapay zekânın temelini oluşturan yapay sinir ağları, beyin biyolojik işleyiş biçiminin dar bir kapsamda,

çok daha basit olarak taklit edilmesini temel alıyor. Biyolojik beyin kalıtsal mirasıyla ve çevresel koşullara zaman içinde uyum sağlayarak her birey için farklı biçimlerde şekillenirken, yapay sinir ağını en başından itibaren dar bir kapsamdaki özel amaçları yerine getirmek üzere kurgulayabiliyorsunuz. Üstelik ideal bir sinir ağını bire bir kopyalama veya edindiği tecrübeyi bir başka yapay sinir ağına aktarma şansına da sahipsiniz.

Makineler nasıl öğrenir?

Kendisine verilen bilgileri matematik modellerle işleyerek karar odaklı sonuçlara ulaşmayı hedefleyen yapay sinir ağları 4 temel bileşenden oluşuyor: Yapay nöronlar, nöronlar arası bağlantılar (topoloji), bağlantıların sahip olduğu ağırlıklar ve öğrenme algoritması. Tıpkı sürekli tekrarlayan ve yüksek şiddetli uyarıların beyindeki sinir ağlarında daha büyük etkiye neden olduğu gibi, yapay sinir ağlarını beslemek

için kullanılan veriler de yapay zekânın topolojisini ve ağırlıklarını değiştirerek karar verme sürecinin zaman içinde değişmesine yol açabiliyor. Bu süreci sistemin bir parçası olan optimizasyon algoritmaları üstleniyor. Yapay zekânın öğrenme sürecini veriyi yapay sinir ağına yollamak, sonucu gözlemlemek ve daha ideal sonuca ulaşmak için ağırlıkları yeniden dengelemek şeklinde özetlemek mümkün. Örneğin yüz tanıma sistemini ele alalım.

Yüzü yapay sinir ağına gösterirsiniz, elinizdeki farklı açıdan çekilmiş bir diğer örnekle eşleştirmesini istersiniz, memnun kalmazsanız ağırlıkları değiştirir ve bunun kararı nasıl etkilediğini gözlemleyersiniz. Ta ki gördüğünüz bir yüzü veri tabanında yer alan yüzle eşleştirme konusunda sizi tatmin edecek bir sonuca ulaşmaya kadar. Bu bir kez gerçekleştiğinde, yapay zekâ artık daha önce görmediği farklı bir yüzü karşılaştırırken de daha

önceki tecrübelerinden gelen ağırlıkları temel alacaktır. Bu nedenle yapay sinir ağlarını eğitirken, sistemi belli tür girdilerin mümkün olduğunca farklı çeşidiyle beslemek gerekir. Böylece yapay sinir ağının daha önce karşılaşmadığı türden bir veriyle karşılaştığında daha doğru sonuca ulaşma şansını artırmış olursunuz. Örneğin aynı veri seti temel alındığında başlangıçta obje tanıma üzerine kurgulanarak daha sonra yüz tanıma için adapte edilmiş sistemler, sıfırdan yüz tanıma için kurgulanan sistemlere kıyasla genellikle daha yüksek başarı göstermektedir.

Yapay sinir ağları ideal güvenliğin yolunu açabilir mi?

Günümüzde yapay sinir ağlarının henüz emekleme aşamasında ve sınırlı yetenekleri insan beyninin genelleme becerisiyle kıyaslanabilecek durumda değil. Yapıları çok daha basit, ölçekleri kısıtlı ve öğrenmeye yönelik algoritmaları oldukça

yüzeysel. Bununla birlikte belli bazı görevleri yerine getirmekte hiçbir bireyin ulaşamayacağı performanslar ortaya koyabiliyorlar. Yapay sinir ağları daha güvenli bilgi sistemleri altyapılarına ulaşmak için çok büyük bir potansiyele sahip. Daha önce keşfedilmemiş zararlı yazılımları ve saldırı biçimlerini ortaya çıkarabilecek yapay sinir ağları üzerinde çalışmalarımız devam ediyor. Yapay sinir ağları, karmaşık iş süreçlerinin otomatik hale getirilmesinde ve görülmeyen tehditlerin açığa çıkarılmasında uzmanlarımızın yeteneklerini genişletecek çok değerli bir araç olacak.

Yakın gelecekte yapay sinir ağlarının güvenliğe dair pek çok süreci insanüstü bir kabiliyetle ele alması mümkün. Belki de matematiksel olarak modellenmiş bir yapay zekânın gerçek bir beyinle kıyaslanacak noktaya geldiği günler o kadar uzağımızda değildir.





SİZİN İŞİNİZ KRİTİK. BİZ SADECE BUNU DÜŞÜNÜYORUZ.

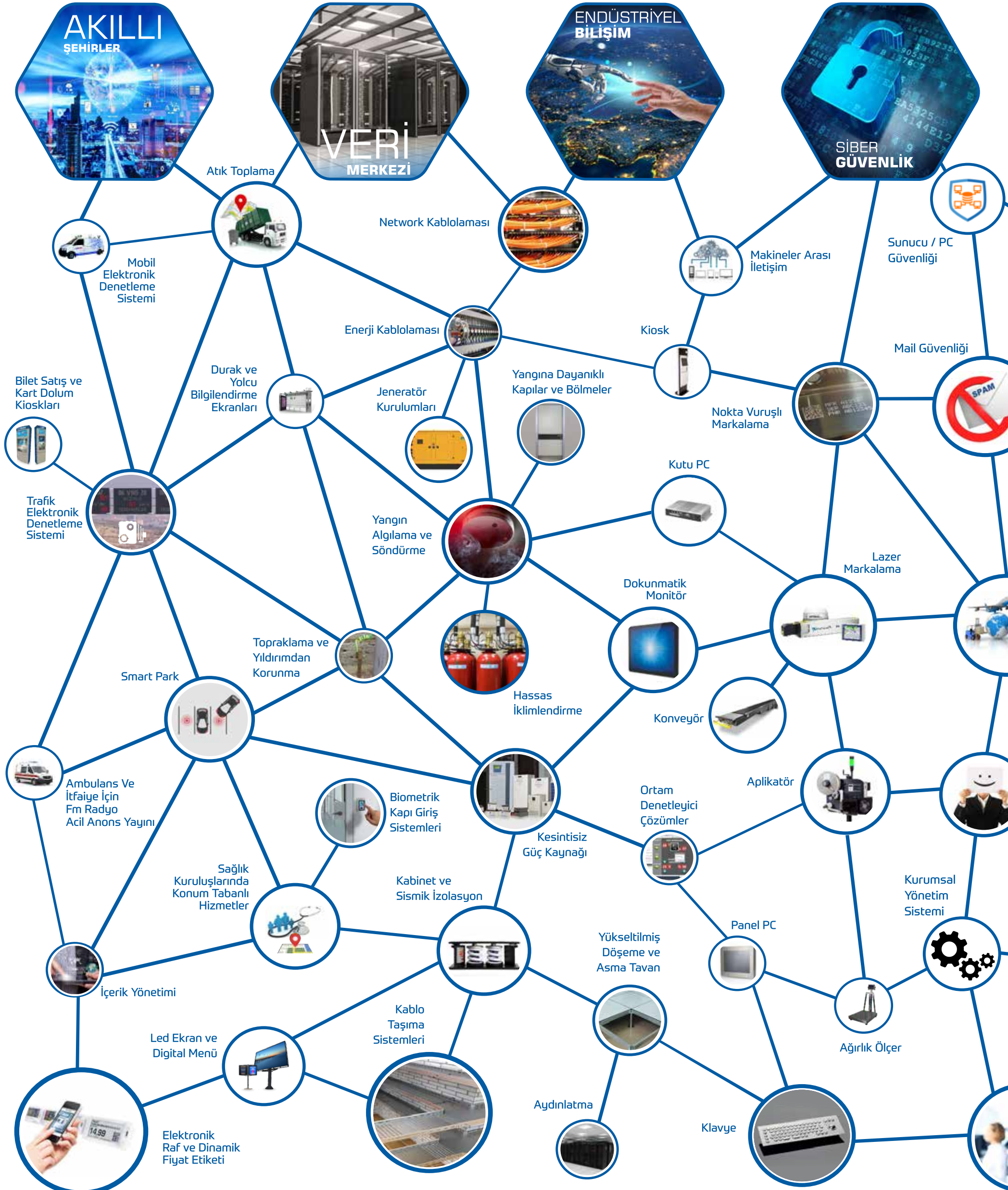
Günlük çabanız veri sistemlerini yönetmekse, tüm odağınız kaynaklarınızı ileri derecede yönetmek, kritik verilerinizi hazır ve erişebilir hale getirmektir. Daha önce Emerson Network Power olan Vertiv™, verimli, güvenilir ve ekonomik olan Chloride®, Liebert®, NetSure™ ve Trellis™ markaları sayesinde altyapı ve yönetim çözümleri sunarak başarınızı mümkün kılar. Sizin kritik işlerinizi kendi işimiz kabul ederek müşterilerimize değer yaratıyoruz.

Daha fazla bilgi almak için VertivCo.com 'u ziyaret ediniz.



YOUR VISION, OUR PASSION

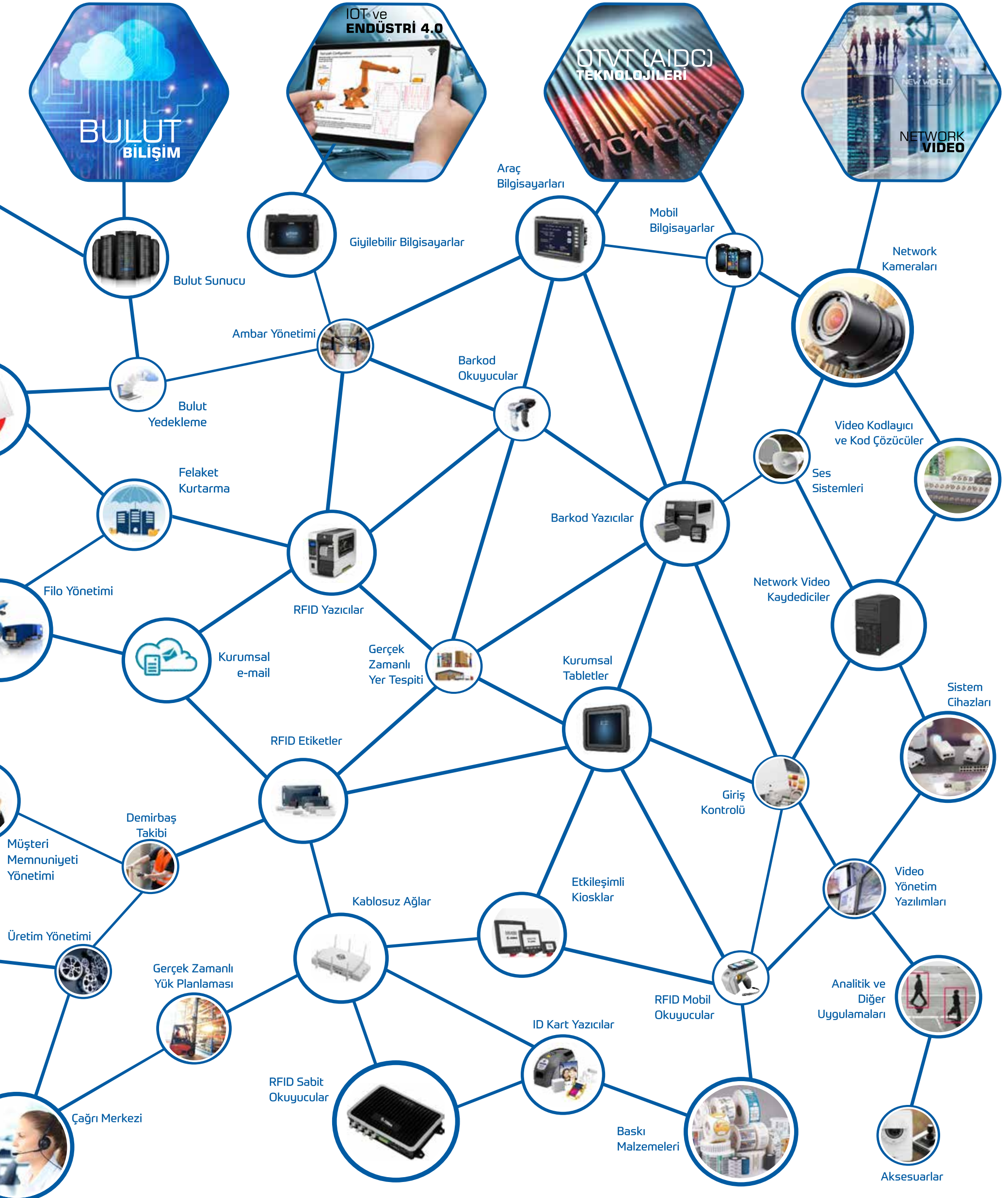




RELIABLE PARTNER

NW Bilgi ve İletişim Teknolojisi San. Tic. A.Ş.

42 Maslak, Maslak Mh. 55. Sk. No:2 A Kule
Satış & Pazarlama Ofisi Kat: 9 D: 11
Yönetim Ofisi Kat:11 D: 10
34394 Maslak - Sarıyer - İSTANBUL
+90 212 963 12 34 www.nwict.com.tr



Geleceğin beş yıldızı

Dünya yeni bir düzene hazırlanıyor. Yeni düzenin en güçlü oyuncularını da bugünden geleceğin trendlerine yatırım yapan şirketler olacak. Ortak paydasını bilişim teknolojilerinin oluşturduğu mobilite, elektronik ticaret, iletişim altyapısı ve içerik bunların başında geliyor. İşte bu trendlere yatırım yapan ve dolayısıyla Türkiye'de gelecekte parlayacak beş yıldız görünüyor: Çukuro-

va Holding, Doğan Holding, Doğu Holding, Rumeli Holding ve Koç Holding.

Bugünlerde tüm dünya AOL ve Time Warner birleşmesini konuşuyor. Dünyanın bugüne kadar gerçekleştirilen en büyük satın alması, altyapı ve içeriğin birlikte, geleceğin süper gücü olacağına işaret ediyor. Oysa ki bu tür oluşumlar Türkiye'de bazen sessiz sedasız, bazen de büyük gürültülerle gerçekleş-

yor. Geleceğin yıldızları yeni dünyaya hazır olmak için birer birer eksik yönlerini tamamlıyorlar; Çukurova Holding'in Show TV'nin yüzde seksenini satın alması gibi.

İçerik tartışmasız olarak gelecekte Internet dünyasının merkezine oturacak. Bilginin altın değerinde olduğu bir devirde, en gerekli bilgiyi en kısa zamanda verenler kazanacak.

> Sayfa 3



Çözüm paketleri ile KOBFler dünyaya açılacak

Bilişim sektörü KOBFler için birbirinden yaratıcı, içinde Internet erişiminin de olduğu bilişim çözümleri üretiyor.

Ağırllık olarak KOBİ'lere yönelik olarak yürütülen çözüm kampanyaları devam ediyor. Bilişim'99'da açıklanan, Microsoft, Vestel ve Cisco tarafından hazırlanan "Çözüm 2000"le başlayan kampanyalar, Armada, Netone ve

> Sayfa 8

Bin yılın evliliği: Yaşasın içerik

Bilişim endüstrisinin en yüksek satın alması olarak tanımlanan American Online - Time Warner evliliğinin Türkiye'de de yankıları devam ediyor.

163 milyar dolarlık satın alma ile ilgili olarak Turkport'un Genel Müdürü Ömer Erginsoy, "Türkiye'de bu gelişme herkese bir kez daha içeriğin ne kadar önemli olduğunu hatırlattı" dedi.

> Sayfa 28

- 10** Superonline dan dev yatırım
- 30** İletişim vergisi zamlarla katmerleniyor
- 34** Sektörün gönüllü okulu
- 40** Süper bilgisayarlarda Linux çağı yaşanıyor

Internet üzerine aykırı düşünceler



Internet ve genel olarak bilişim dünyasının çok dışından bir isim: Prof.Dr. Talat Halman. Ama özellikle Internet dünyasına dair söyledikleri şöyle bir durup düşünmenize neden olacak.

> Sayfa 36

Internet'te verimliliğin anahtarı: XML

E-ticaretin ivme kazanmasıyla XML, Internet'i azami verimlilikle kullanmak isteyenler için yepyeni olanaklar sunuyor.

XML (Extended Markup Language) artık HTML (Hypertext Markup Language) gibi, yapısal bilgi içeren dokümanların işlenmesinde kullanılan bir işaretleyici programlama dilidir.

> Sayfa 42



TÜRKİYE'NİN SEKTÖRÜNDE LİDER YAZILIMI NETCAD

Kurulduğu günden bu yana Coğrafi Bilgi Sistemleri ve Mekânsal Mühendislik alanlarında kullanıcılarının ihtiyaçları doğrultusunda çözümler üreten Netcad, bugün adını Türkiye'nin her bir köşesine yazmış olmanın gururunu yaşıyor.

SEKTÖREL DAĞILIM



KAMU

1000 Birim



YEREL YÖNETİM

800 Birim



ÖZEL SEKTÖR

5700 Firma



ÜNİVERSİTE

84 Üniversite/474 Bölüm



www.netcad.com.tr



Restoran zincirleri mobil teknolojiler ile büyüyor

Türkiye'nin önde gelen restoran zincirlerini bünyesinde barındıran TAB Gıda, sektörün dijital dönüşümüne öncülük etme hedefiyle yeni dijital projeleri hayata geçiriyor.



Ayhan Sevgi

Türkiye'de hızla artan restoran zincirlerinin, bu gelişiminde bilişim teknolojileri önemli bir yer tutuyor. Türkiye'nin önde gelen restoran zincirleri arasında yer alan ve bünyesinde Burger King, Popeyes, Arby's, Sbarro ve Usta Dönerci markalarını barındıran ve bini aşkın restoranı yöneten TAB Gıda'nın teknoloji yaklaşımları ve projeleri konusunda TAB Gıda Dijital Pazarlama ve Teknoloji Direktörü Burak Akın, sorularımızı yanıtladı.

Gıda ve restoran zincirleri şirketleri açısından teknoloji ne tür bir öneme sahip?

Dijital dünya her alanda olduğu gibi gıda ve hızlı servis restoran sektöründe de dönüşümü mecburi kılıyor. Yeni dönemde kalıcı olmak isteyen her sektör gibi bizim sektörümüz de bu yeni normaline göre hareket etmek ve bu dünyayı iyi analiz etmek zorunda. Sadece bu teknolojilerin farkında olmak yetmiyor, yeni teknolojiler ve servisleri birleştirerek iş yapış biçimine farklı boyutlar kazandırmak gerekiyor. Müşteriler günümüzde sadece bir kanalı kullanmıyor, çeşitli e-ticaret platformları üzerinden, sosyal medya kanallarından hizmet ve bilgi almak istiyor. Dolayısıyla perakende firmaları da iş modellerini bu eğilimler doğrultusunda güncellemeye çalışıyor. Örneğin, mobil iyi kullanan markalar önümüzdeki dönemde bir adım önde olmaya devam edecek.

Ayrıca hızlı servis restoranları için üretim, saklama ve taşıma süreçlerinde kullanılan teknolojiler, hijyen ve kalite standartları sistemin güvenliği açısından önemli konular. Tüketiciler, artık bu konularda çok daha sorgulayıcı ve daha meraklı. Mobilin ve akıllı telefonların hayatımızın

her alanına hakim olması, her türlü bilgiyi daha kolay ulaşılabilir kılıyor. Dolayısıyla tüketicilerin merak ettiği her türlü konuyu anında yanıtlayabilecek ve akıllarındaki soru işaretlerini silecek bir yapı oluşturmak ve bunu doğru mecraları kullanarak yapmak, markaların ve sektörün sürdürülebilirliği açısından öncelik kazanıyor.

Bu sektörün gelişiminde teknoloji nasıl bir rol oynuyor?

İnternet, kişisel bilgisayarlar ve cep telefonlarının hayatımıza girmesi, şirketlerin işe geleneksel bakış açılarını kökten değiştirmelerine neden oldu. Bugün müşterileriyle interaktif ve şeffaf bir şekilde iletişim kurabilen, onları dinleyen, sosyal medyanın nabzını tutabilen markalar gelişip büyüyor. Teknoloji alanında yaşanan hızlı değişim ve gelişime paralel olarak pazarlamada yepyeni mecralar doğdu ve dijital kanallar hayatımıza girdi. Üstelik son beş yıllık süreçte pastadan aldığı pay katlanarak arttı. Bizler de bu yönde markalarımızı dijitalleştirmeye yönelik adımlar attık. Sosyal medyanın, bu pazarlama ve satış kanalları arasındaki yükselişi şirketlerdeki yönetim süreçlerini ve karar alma mekanizmalarını da tamamen değiştirip yeniledi. Youtube'la birlikte video içerikler, lokasyon pazarlama, doğal reklamlar, infografikler hayatımıza girdi. Facebook, twitter, Instagram gibi sosyal medya kanalları hayatımıza giren yeni pazarlama araçları oldu. Büyük veri, veri analizi gibi konular gündemimizin vazgeçilmezleri halini aldı ve pazarlama unsuru olarak da pazarlama iletişimde de geleneği kökten değiştiren yenilikler oldu. Bunların yanında, perakende ve hızlı restoran sektörünü dönüştüren teknolojiler arasında yeni ödeme sistemleri, fiziksel mekanlarda alışveriş

alışkanlıklarını değiştiren dijital menüboard sistemleri, online alışveriş kanalları ve giderek yaygınlaşan chatbot'lar da yine sektörde teknolojinin ve dijitalleşme ihtiyacının sonuçları olarak ortaya çıktılar.

TAB Gıda'nın teknoloji yaklaşımları ve dijital dönüşümüne bakışı konusunda bilgi verebilir misiniz?

Bu kapsamda ne tür BT projelerini hayata geçirdiniz? Biz, TAB Gıda olarak Burger King, Popeyes, Arby's, Sbarro ve Usta Dönerci markalarımızla yurtiçinde 1000'den fazla restoranı yönetiyoruz. Türkiye hızlı servis restoran sektörünün lideri vasfıyla bünyemizdeki markaların teknolojik altyapılarını geliştirerek sektörün dijital dönüşümüne öncülük ediyoruz. Bu misyonla değişen tüketici davranışlarını çok iyi gözlemliyor, teknolojinin nabzını tutmaya azami özen gösteriyor ve hayata geçirdiğimiz uygulamalar ile dijital yüzümüzü sürekli yeniliyoruz. Bizim için gençleri yakalamak çok önemli. Başarımızın temelinde de aslında onların hayatına dokunan iletişim çalışmalarımız ve yakaladığımız sıcak iletişim yatıyor. Bu perspektifle, hızla gelişen ve değişen dijital dünyanın trendlerini takip etmeye azami hassasiyet gösteriyoruz. Gençlerin kullandığı platformlarda varlık gösteriyoruz ve o platforma özel çalışmalar dizayn ediyoruz. Burger King markamızda daha önce Türkiye'de ilk kez Popeyes için tecrübe ettiğimiz, müşterilerimizi siparişe yönlendiren Facebook Messenger Bot uygulamasını devreye aldık. Tüm markalarımızın online sipariş sitesi Tıkla Gelsin'e bağlı olan bu sistem sayesinde kullanıcılar Facebook'tan çıkmadan Tıkla Gelsin'e üye olup zaman ve mekan sınırı tanımadan sipariş verebiliyor. Yine gençleri yakalamak adına son yıllarda



TAB Gıda Dijital Pazarlama ve Teknoloji Direktörü
Burak Akın

tüm dünyada popülaritesi süratle artan e-spor kategorisini sahiplendik ve gamer'lar için Pro Gamer Menü'yü geliştirdik. Bu kitleyi hedeflerken de dijital kanallar başroldeydi. Bu dönüşümü sadece sosyal medyada bırakmadık restoranlarımıza da taşıdık. Bugün kullandığımız dijital menü boardlar AVM'lerdeki restoranlarımızda büyük fark yaratıyor. Kendini uzak mesafeden belli eden, kaliteli, iştah açıcı ve güzel görüntüler müşterilerimizde pozitif bir etki bırakıyor ve günün değişik saatlerinde, değişik kampanyalar yapabilmemize, hızlı hareket etmemize olanak sağlıyor. Ödeme sistemlerinde de yeni çağın trendlerini takip ediyor ve uyguluyoruz. Son olarak www.tiklagelsin.com ve tıkla gelsin mobil uygulama sistemimize kattığımız Masterpass ödeme sistemi ile müşterilerimizin kredi kartlarının yanlarında olmadan pratik ve hızlı bir şekilde sipariş vermelerini sağladık. Diğer yandan sektörde 24 yıllık tecrübemizle restoranlarımıza gelen misafirlerimizin kafasındaki soru işaretlerini gidermek istedik. Ürünlerimizin gıda güvenliği, hijyen ve ürün kalitesiyle ilgili süreçleri üretimden tüketime uzanan hikâyesi ile birlikte en iyi

şekilde anlatabilmek için Ne Yediğini Bil platformunu hayata geçirdik.

2018 ve sonrasında hayata geçirmeyi planladığınız projeler konusunda bilgi verebilir misiniz?

Teknolojide yaşanan tüm gelişmeler ve iş modellerinde yapılan tüm değişiklikler bir yana, bizim sektörümüzde müşteri taleplerine hızlı bir şekilde cevap verebilmek en önemli konuların başında geliyor. Daha önce de ifade ettiğim gibi, bunu başarmanın sırrı da mobil en iyi şekilde kullanmaktan geçiyor. Bugün, yaşamımızın her anında ve alanında mutlaka bir mobil teknoloji var. Buna bağlı olarak, müşteri de daha çok ilgi ve düzenli bilgi akışı talep ediyor. Üstelik çok genç ve çok geniş bir kitleye hitap ediyoruz ve hedef kitlemizin önemli bir bölümünü oluşturan gençler, dijital dünyanın merkezinde yer alıyor. Tüm projelerimizi ve stratejilerimizi bunu dikkate alarak planlıyoruz. 2018 yılında da sektörün dijital dönüşümüne öncülük etme misyonumuz doğrultusunda gerek satış gerekse pazarlama alanlarında dijital kanalların kullanımını artırmaya ve markalarımızı dijitalleştirmeye devam edeceğiz.



Türkiye’de **1300**’den fazla seçkin kurumun tercih ettiği Bimser Çözüm, bu kurumların verimliliğini artırmaya devam ediyor.

İş yazılımları uluslararası alanda da kullanılan Bimser Çözüm, **ABD** ve **Avrupa**’da kendi iştirakleriyle temsil ediliyor.



Belge, Doküman ve
İş Akışı Yönetim Sistemi



Kurumsal Varlık
Yönetim Sistemi



Entegre
Yönetim Sistemi



Süreç, Strateji ve
Performans
Yönetimi Sistemi

e-devletime eeee...

5 Ocak 2001'de yayınlanan 2001 Kamu Yatırım Planı, çocukluğumuzdan bu yana kullandığımızdan gitmeyen bir ninniye hatırlattı bize. Her yıl enflasyona oranla aynı seviyede giden bilişim yatırımlarının bu yılın kamu yatırım planında da pek fazla esamesi okunmuyor.

Yatırımlar uykuda. Devlet sadece başladığı projeleri devam ettirme peşinde, yeni yatırımlar parmakla sayılacak kadar az. Son beş yıldır devletin genel bütçesi içinde yüzde 1.5-2 oranında yer tutan bilişim yatırımları, bu yıl da aynı oranda bütçede yer alıyor.

Son yıllarda her fırsatta "e-devlet"i ve bilgi toplumuna gidebilmenin vazgeçilmez koşulunun bilişim yatırımlarını artırmaktan geçtiğini savunan, Ar-Ge'ye destek vermenin, yazılım ihracatını teşvik etmenin

önemli olduğuna değinen devlet yetkilileri, kamu yatırımlarında ne yazık ki bilişimi yine es geçtiler.

Geçtiğimiz yıl 124 trilyon lira olarak belirtilen bilişim yatırımları bu yıl rakamsal olarak yüzde 58 oranında artışla 196 trilyon oldu. Geçtiğimiz yıl bütçeye konan bilişim yatırımlarının birçoğunun harcanmayarak 2001 bütçesine aktarıldığı görülüyor. Ayrıca

2000 yılının yıllık enflasyon oranının yüzde 51 olduğu da düşünülürse bilişim yatırımlarındaki artışın sadece enflasyon seviyesinde kaldığını söylemek mümkün.

Öte yandan 1999 bütçesinde 92,97 trilyon lira olan bilişim yatırımları 2000 yılında yüzde 33,38'lik bir artış göstermişti. Ancak 1999 yılında da yıllık ortalama enflasyon oranı yüzde 68'e ulaştı. Bu rakamlardan

da görüldüğü gibi son yıllarda bilişim yatırımları meclisteki "e-devlet" tartışmalarını yansıtmıyor.

Genel ve katma bütçeli kuruluşlar, iktisadi devlet teşekkülleri ve kamu iktisadi kuruluşları ile bunların bağlı ortaklıkları, döner sermayeli kuruluşlar, iller Bankası, dış proje kredisi kullanan büyükşehir belediyeleri ile diğer

> Sayfa 3

2001, iletişim teknolojileri yılı

Interpro Pazar Araştırma Hizmetleri'nin bilişim pazarına ilişkin son raporu, 2001 yılı bilişim sektörü toplam gelirlerinin 16 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor.

İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri'nin Bilişim Pazarı 2000-2001 raporuna göre 2000 yılı toplam gelirlerinin 13 milyar doları aşması beklenirken, 2001 yılında bu rakamın

> Sayfa 6

2001'de e-ticaret hacmi 1 trilyon dolar

IDC'nin raporuna göre 2001'de e-ticaret hacmi 1 trilyon dolara yaklaşacak. Rapor sanal pazaryerlerinin çoğunun başarısız olacağını iddia ediyor.

Amerikan bağımsız araştırma şirketi IDC'nin yayınladığı "The Year Ahead in IT" başlıklı raporda, 2001 yılında e-ticaret hacminin 1 trilyon dolara yaklaşacağı öngörülüyor.

> Sayfa 24

Yurdal: "TT'nin tekeli 2003'ten önce kalkmalı"



Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Mehmet Yurdal, Telekomünikasyon Kurumu'nun halen Ulaştırma Bakanlığı'nin yetkisinde bulunan katma değerli telekomünikasyon hizmetlerinde lisans verme işini üstlenmesi için resmen harekete geçtiklerini söyledi.

> Sayfa 4

Donanımda hız ve tasarım yılı

Her yeni yıla teknolojik gelişmelerle giren donanım pazarında, 2001 yılı işlevsellik ve görsellik yılı olacak. 2001'in donanım pazarında hızlı ve özel tasarımı ürünlerin yıldızı parlayacak.

Donanım pazarında 2001 yılını hızlı bilgisayarlarla, hızlı işlemcilerle, yüksek kapasiteli depolama ürünleriyle ve avuçlara sığmayan marifetli PDA'lerle geçirmeye hazır olacağız. Çünkü üretici şirketler 2001 yılını teknolojik

> Sayfa 5

9 Sektör Bağ-Kur projesini riskli buldu

10 İsveç-Türkiye arasında bilişim köprüsü

12 Gözler mobil iletişimde

20 ITD'den yeni bir şirket daha

25 Tatil döneminde e-ticaret bereketi



**PAZARLAMA YÖNETİCİNİZ YOKSA
BİZ VARIZ!**

Dijital bankacılıkta müşteri yolculuk haritaları

**Çağla Ekiz*

Dijital Bankacılık ekipleri, maliyetleri en aza indirmek ve müşterilerin bankacılık işlemlerini daha konforlu yapmalarını sağlamak amacı ile müşteri yaşam döngüsünü uçtan uca dijitalize etme konusunda yoğun bir çaba harcamaktalar. Ancak satış ve servisin yüzde 100 dijitalize olması yönelimi müşteri davranış ve tercihlerinin yanlış anlaşılmasına neden olabilir. Bu makalede, dijital bankacılık stratejisinin tasarlanmasına, geliştirilmesine ve uygulanmasına yol göstermesi için müşteri yolculuklarının nasıl kullanılacağı anlatılmaktadır. Dijital bankacılık ekipleri aynı anda hem müşterilerine en iyi deneyimi sunmak hem de firmaları için en mükemmel operasyonel seviyeye ulaşmak için bir formül bulmaya çalışmaktalar. Bu iki hedefi aynı anda en optimumda gerçekleştirme yolunda karşılıklı çıkan temel bazı sorunlar vardır. Bu sorunların başında dijital teknolojileri müşteri değeri yaratmak ve operasyonel çevikliği artırmak için kullanmak yerine, dar bir bakış açısı ile ROI'ye ve maliyetleri düşürmeye odaklanılması gelmektedir. Birçok banka daha verimli olmak adına attığı adımlarda dijitalizasyonun müşteriler ve çalışanlar üzerindeki etkisini gözardı etmektedir. Bunun yanı sıra birçok bankada dijital ekipler dijital temas noktalarının yönetiminden sorumlu olmakta ancak içerik ve işlevsellik fikirleri işkollarından gelmektedir. P&L sorumluluğu ve ürüne odaklanma iş kollarının müşteriden ziyade satış hedeflerine yardımcı olacak işlevselliği önceliklendirmesine sebep olmaktadır. Bir diğer sorun dijitalizasyonun müşteri odaklı olmaktan ziyade bir süreliğine kaynakların bir araya getirildiği ve hedefe ulaşıldığında sonlandığı proje grupları ile yönetilmeye çalışılmasıdır. Bu yönetim şekli müşteri ve çalışanların

ihtiyaç ve beklentilerinden kopuk, kullanılabilirlikten çok fonksiyon setlerini geliştirmeye odaklanmış bir yaklaşımı beslemektedir. Forrester, dijital iş stratejisi yöneticilerinin bu saydığımız sorunları aşabilmesi ve müşteriyi odağa koyan süreçler geliştirebilmesi için 'Müşteri Yolculuk Haritaları'nı kullanması gerektiğine inanıyor. Müşteri yolculuk haritası bir şirketle etkileşimde bulunduğu anda müşterinin geçtiği tüm aşamaları

müşterinin uçtan uca tüm yaşam döngüsünü dijitalize etmek amacıyla olsalar da başlangıç olarak tüm bu döngüye değil spesifik bir yolculuğa odaklanmak temel prensip olmalıdır. Bankanın mobil uygulamasını kullanan bir müşterinin tüm yolculuğunu haritalandırma çabasına girmek zaman alıcı, sonu gelmez ve sonuç vermeyen bir çalışma olacaktır. Bunun yerine örneğin mobil uygulamaya girişi haritalandırarak başlamak

bir deneyim olarak değil, bu yolculuğun bir parçası olarak optimize etme üzerinde yoğunlaşmalıdırlar. Sürecin belki de en can alıcı noktası müşterilerin duygularının da haritalanmasıdır. Örneğin kartını kaybeden bir müşterinin içinden geçtiği süreci haritalandırırken onun her adımda neler hissettiğini haritaya dökmek çalışanların müşteri ile empati kurmasını sağlayacaktır. Bunun sadece bir kayıp / çalıntı bildirimi olmadığı, müşterinin

ne kadar doğru bir karar olduğunun kanıtıdır. İngiltere'nin ev geliştirme perakendecisi B&Q internet sitesi üzerinden e-maillere kayıt olma sürecini haritalandırarak öncesine göre 3 kat daha iyi bir dönüşüm oranına ulaştı. Yine İngiltere'de enerji hizmet şirketi olan E.ON işe yeni başlayan çalışanlarının onboarding sürecini haritalandırma sonucu geliştirerek NPS'ini 99 puan arttırmayı başardı. Barclay, Afrika bölgesindeki 12 ülkenin 1,636 şubelerinden gelen giderek artan ve maliyet yaratan müşteri şikayetlerini inceledi. Durumu düzeltmek için şube süreçlerini haritalandırarak alınması gereken aksiyonları belirledi. Alınan bu aksiyonlar sonucunda da müşteri memnuniyetinde %44'lük bir artış ve şikayetlerde yüzde 18'lik bir düşüş kaydedildi. Zaman ve kaynak ayrılarak haritalandırılan müşteri yolculukları şirketler açısından maliyetli bir çalışmadır. Bu maliyet haritalandırma çalışmasının bir defaya mahsus yapıp bırakılmaması için yeterli bir sebeptir. Maliyete katlanan şirket, değişen müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayabilmek için haritaları canlı tutmalı, sürekli gözden geçirmeli ve şirket içinde haritalandırmayı bir kültür olarak yerleştirmelidir. Ally Bank, BMO, Citi, Intesa Sanpaolo, Lloyds Bank gibi dünya lideri bankalar haritalandırma sürecinin devamlılığını sağlamak için organizasyon yapılarını değiştirmiş ve silo mantığından kurtulup müşteri takıntılı süreçler geliştirmek için ekipler oluşturmuştur. Türkiye'deki bankalar tarafından da yavaş yavaş kullanılmaya başlanan bu aracın başarısı diğer dünya örneklerinde olduğu gibi devamlılığının sağlanması ile mümkün olacaktır.



gösteren bir diyagramdır. Şirketi odağına alarak içten dışarı bakan bir yaklaşımla tamamen şirketin çıkarlarını optimize etme amacı güden süreç yönetiminden farklı olarak yolculuk haritalarının odağında müşteri vardır. Bu sayede dıştan içe bakan bir perspektifle, müşterinin çıkarlarını optimize etmeye çalışarak müşteri deneyimini tanımlar. Forrester 2008 yılından bu yana müşteri deneyiminin omurgasını oluşturan bu araç ile ilgili araştırmalar yapmakta ve yayınlamaktadır. Bu araştırmaların kaynağını oluşturan konunun uzmanları, uygulayıcıları ve müşterilerimiz başarılı bir haritalandırma yapmak için dijital iş stratejisi uzmanlarının izlemesi gereken adımlar konusunda hemfikirlerdir. Atılması gereken ilk adım tabii ki de hangi süreçten başlanılacağına karar vermektir. Dijital bankacılık uzmanları her ne kadar

daha doğru olacaktır. Basit işlemlerle başlayıp, mikro yolculukları haritalandırmak hem kısa sürede sonuçlar alınacağı için ekibi motive edecek hem de KPI'lardaki değişiklikler üst yönetimin dikkatini çekerek bu alana olan kaynak aktarımını destekleyecektir. Tüm temas noktalarının grupta temsil edilmesi, farklı birimlerin elinde bulunan datanın ortaya konulması, bilgi saklanmaması ve duygulara değil gerçek rakamlara, geri bildirimlere, şikayetlere dayalı veriler sunulması bu sürecin olmazsa olmazıdır. Haritalandırma sürecinin başarısı büyük oranda eldeki bu verilerin bir ön çalışma ile doğru analiz edilmesine bağlıdır. Sıklıkla yapılan bir hata olarak haritalandırma esnasında temas noktasına kenetlenmek müşteri odağını kaybetmeye neden olacaktır. Bu nedenle dijital ekipler, temas noktalarını tek başına

kaygılarının da giderilmesi gerektiğini anlayan şirketler, müşterileri ile duygusal bağ kurabilecek ve sadakat konusunda rakiplerine göre daha avantajlı duruma geçeceklerdir. Her ne kadar dataya dayandırılrsa da sonuçta oluşturulan harita bir hipotezdir. Sadece haritalandırmayı tamamlamak bir sonraki adım olan projelendirmeye geçiş için yeterli değildir. Geçerliliği ilgili birimler ve kişiler tarafından teyite muhtaçtır. Varolan durumu eksiksiz ve hatasız olarak yansıttığına emin olduktan sonra ilerlemek süreçlerinizi doğru kurgulamanız için şarttır. Süreçlerini optimize etmek, müşterilerine daha iyi deneyimler yaşatmak, yatırım önceliklerini doğru bir şekilde belirlemek ve sadakati sağlamak amacıyla olan firmaların bu aracı kullanarak ulaştıkları sonuçlar bu alana yatırım yapmanın



Network Çözümlerinde Dünya Lideri



- **6 Ürün Grubu, 260'dan fazla Ürün**

Switch, Wireless, Router, Yeni Nesil Firewall, Yazılım

- **40 Ekip İle Sektör İhtiyaçlarına Odaklanmış Özel Çözümler Geliştiriyoruz**

Eğitim, Otelcilik, Perakende, Kamu, Ulaştırma, Telekom, Sağlık, IP Güvenliği, Internet

www.ruijienetworks.com

İstanbul Merkez: Kocayol Cad. Kozyatağı Sok. Aycibin Apt. No:21 D:3 34742 Kozyatağı / İSTANBUL Tel: +90(216) 384 36 37
Ankara Şube: Karanfil Sok. No: 40/11 06640 Kızılay / ANKARA Tel: +90(312) 417 24 70
E Posta: deponet@deponet.com.tr / **Web :** www.deponet.com.tr

DepoNet
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

'İletişim teknolojilerinde Türkiye'yi temsil ediyoruz'

Yerli teknolojinin öneminin her geçen gün arttığı günümüzde Karel, yaptığı Ar-Ge çalışmaları ve geliştirdiği ürünlerle dünya markalarının arasına girmeyi başardı.

Ayhan Sevgi

Karel, iletişim teknolojileri konusunda yaptığı Ar-Ge çalışmaları, geliştirdiği teknolojiler ve ürünlerle Türkiye'nin dünyaya açılan kapılarından biri haline geldi. Karel, Stratejik Planlama ve Pazarlama Direktörü Gökhan Yazıcı, teknoloji dünyasındaki gelişmeler konusunda sorularımızı yanıtladı.

2018'de iş dünyasına yönelik teknolojiler neler olacak?

2018'e baktığımızda iş dünyasını şekillendirecek yeni teknolojiler arasında yapay zekanın, üç boyutlu deneyimlerin, dijital ikizin, olaya dayalı düşünce ve sürekli uyarlanabilir güvenliğin bir adım öne çıktığını görüyoruz. Önümüzdeki yılda çevremizdeki her şeyin daha da akıllanarak birbirine entegre olacağını, şirketlerin ekosistemleriyle yeni dijital iş modelleri ve akıllı dijital platformlar yoluyla birbirlerine daha da yaklaşacaklarını söyleyebiliriz. Yapay zeka ve öğrenen makine kullanımı iş dünyası için, özellikle de savunma sanayi şirketleri için fantastik bir unsur olmaktan çoktan çıkmış durumda. Bunlara ilave olarak 2018'de, iletişim bant genişliğinin daha verimli kullanılarak, sensörler ve bulut arasındaki gecikmenin ortadan kalktığına da tanıklık edeceğiz. Bu da bulut tabanlı sistemlerde son kullanıcıya götürülen hizmetlerin iyileştirilmesi anlamına geliyor. Öte yandan artırılmış, sanal ve karma gerçekliğin iletişim platformlarıyla birleşerek

kullanıcı deneyiminde görülmemiş bir sıçrama yaratacağını düşünüyoruz.

Tüm bu tabloya baktığımızda doğru teknolojiye yatırım yapmanın yanı sıra, çoklu kaynaklardan elde edilen devasa verinin, karar mekanizmalarına katkı sunacak şekilde anlamlandırılmasının kritik derecede önemli olduğunu görüyoruz. Önümüzdeki dönemde, verinin ihtiyaca göre analiz edilmiş olarak karar vericilerin önüne konması, veriye dayalı ve güven temelli stratejik kararların alınmasının vazgeçilmez unsuru olacak.

Bu teknolojilerin şirketlerdeki geri dönüşleri hakkında bilgi verir misiniz?

Yüksek teknoloji, yeni BT uygulamaları, mobil cihazlar ve erişim altyapılarındaki gelişmeler son yıllarda büyük, küçük tüm şirketlerin iş yapış biçimlerinde önemli değişikliklere neden oldu. Özellikle akıllı cihazların yaygın kullanımı, ofis ortamının fiziksel sınırlarıyla çevrili olan iş hayatı anlayışını ortadan kaldırdı. Her şirket daha az kaynakla daha fazla katma değer yaratmak, verimliliğini artırmak ve masraf kalemlerinde sürdürülebilir bir azalma elde etmek istiyor. Dünyanın kurgu bilim filmlerine konu olan teknolojilerini, bugünün iş dünyasının vazgeçilmezleri arasında görüyoruz. İş dünyası, kullandığımız cihazların sesli komutlar yoluyla uzaktan yönetilebileceği, veriye dayalı

olarak bir iş sürecinin en kısa ve en etkin nasıl olması gerektiği kararının anlık olarak verilebileceği, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi için elde edilen verilerin ileri seviyede ve çok hızlı analiz edilebileceği yarı otonom veya otonom bir düzene doğru gidiyor. Şirketlerin burada yapması gereken, kendi ölçeklerinde ve ihtiyaçları doğrultusunda bu teknolojileri iş süreçlerine adapte etmek. Kimsenin bundan kaçışı mümkün değil.

Yerli teknolojilerin geliştirilmesi konusunda Türkiye'nin mevcut konumunun daha iyi noktalara gidebilmesi açısından neler yapılmalı?

Türkiye, teknoloji alanında yüksek kalitede yerli üretim için ihtiyaç duyulan insan gücüne, mühendislik bilgisine ve donanımına sahip önemli bir pazar. Konusunda bizim gibi çok yetkin, Ar-Ge destekli üretim modelini kullanan Türk markaları mevcut. Ancak bunun yaygınlaşması gerekiyor. Zira, çoğunluğu ithalata dayalı bir sektörün uzun vadeli katma değer yaratmasını bekleyemeyiz.

Öte yandan, devletin de önem verdiğini belirttiği üzere, yerli ürüne destek çok önemli. Kamu alımlarının kaldıracağı gücünü kullanarak yerli teknoloji ve üretimi geliştirmek amaçlanmalı, Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerine katkı sağlayacak; yeniliği, yerileştirmeyi, yenilikçi girişimciliği teşvik edecek etkili bir politika



Karel Stratejik Planlama ve Pazarlama Direktörü
Gökhan Yazıcı

aracına dönüştürülmeli. Sektörü canlandırmak için Ar-Ge harcamalarına ve üretim yatırımlarına verilen destek kadar, yerli ürüne de benzer bir desteğin kesintisiz olarak verilmesi gerekiyor. Bunun yolu, en başta kendi ürününüzü kendi ülkenizde, öncelikli olarak da kamuda kullanmaktan geçiyor. Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, Türkiye'de de bu konuda geliştirilen politikaların uygulama sırasında düzenli ve istikrarlı bir biçimde takip edilmesi ve denetlenmesi şart.

Geliştirilen bu teknolojilerin bölgeye ve dünyaya sunulması konusu üzerine ülke olarak atmamız gereken adımların neler olacağı konusundaki görüşleriniz?

Marka olmak ve onun getirdiği sorumluluğu yerine getirerek markayı sürdürülebilir kılmak, rekabet avantajının temelini oluşturan en önemli unsur. Markalaşmanın çift yönlü bir bağlılık yarattığını söyleyebiliriz. Marka, müşterinin tercihini ve talebini kendine doğru çeker ve müşteriye fayda sağlarken, yarattığı pazar payı ve fırsatla şirketin arz gücünü ve piyasaya tutunma şansını artırır. Tüketicinin satın alma sürecini etkileyen, özellikle ürün ve hizmetleri birbirinden ayıran marka, pazarlama ve reklam faaliyetlerinin de çıkış noktasıdır. Bu yüzden markayı, entegre ve stratejik yaklaşımlarla yönetilmesi gereken bir şirket varlığı ve gelişen bir organizma olarak görmek gerekiyor. Ancak o zaman markanın bir "değer" olması mümkündür ki, Karel olarak uyguladığımız strateji

budur.

Karel olarak bu konudaki konumunuz ve yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Telekomünikasyon alanında çeşitli teknoloji, özellik ve kapasitelerde PBX sistemleri ve bu sistemlere ait, yüzlerce çevre birimini geliştirip tasarlıyor, üretiyor ve bu ürünleri yurtiçi ve yurtdışı pazarlara sunuyoruz. Kurumsal müşterilere sunduğumuz Tümüleşik İletişim ve Çağrı Merkezi çözümlerimizle yakınsama alanında öncülük ediyoruz. Kurumsal kullanıcıların iş yapış biçimlerini kolaylaştıracak, tasarruf ve verimlilik sağlayacak, yeni nesil internet uygulamalarını kapsayan Karel bulut çözümleri geliştirip pazara sunuyor ve bu alanda da öncülük yapıyoruz. Görüntülü iletişim ve güvenlik sistemleri alanındaki çözümlerimize ek olarak, iletişim altyapısı konusunda kamu ve özel sektör kuruluşlarına anahtar teslimi projeler ve savunma sanayine yönelik ürün ve çözümler üretiyoruz.

Karel, bugün telekomünikasyon teknolojileri alanında Türkiye'yi temsil eden dünya markalarından biri haline geldi. Dünya standartlarındaki Ar-Ge'si ve üretimiyle, 1700'ü aşkın çalışanıyla, 300 yetkili satıcı ve 1500'ün üzerinde satış noktasıyla istihdama yarattığı katkıyla bugün, sadece Türkiye'nin değil alanında dünyanın önemli oyuncularından biri ve Türkiye'nin yüz akı yerli markası konumunda.



Virüslere kapıları kapatın



Yeni

Açılış düğmesine bastığınız an, **UEFI Tarayıcı**
Ağımda yabancı var mı? **Akıllı Ev İzleyici**
Lisans Yöneticisi

Artan farkındalık ve kötü örnekler yetmiyor!

Siber riskler ile mücadele sadece departmanlar arası geniş katılım ile daha etkin olabilir ve bu işin bir 'BT' sorumluluğu olmadığını bilmek şart.

Handan Aybars

Dünya çapında bin 800'den fazla risk yöneticisinin katılım gösterdiği Aon Global Risk Yönetimi Anketi'ni analiz edince görülüyor ki, küresel anlamda farkındalık artmış durumda. Siber riskler en önemli 5'inci risk. "Risk farkındalığını arttırmak amacıyla 2007'den beri bu anketi düzenliyor, anket sonucunda risk yöneticilerine yol gösterici önemli veriler elde ediyoruz" diyen Aon Türkiye Risk Danışmanlığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Eryaman'ın da dikkat çektiği gibi, siber riskler 2015 yılına kadar bu kadar önemsenmiyordu. Ancak 2013-2015 arası peş peşe gelen ve basında geniş yer alan siber saldırılar küresel düzeyde farkındalığı arttırdı. "Çalışmaya katılan bin 800'ü aşkın risk yöneticisine 2020 yılı risk beklentilerini sorduk. Siber risklerin 2020'de de en önemli 5'inci risk olacağı öngörülüyor" bilgisini veren Ahmet Eryaman'a göre, kurumsal farkındalık sektörden sektöre değişiyor. Bunu en somut olarak, firmaların "siber risk değerlendirme" çalışması yaptırıp yaptırmadıkları ile ölçmek mümkün. Mesela eğitim, sigorta, yatırım ve finans, bankacılık, havacılık gibi sektörlerdeki firmaların çoğu bu egzersizi uyguluyor. "Siber risk değerlendirme

çalışmaları zaman ve enerji isteyen, bazen dış kaynaklandırılarak yapılan işler" bilgisini veren Ahmet Eryaman'ın tabiriyle bir firma bu egzersize zaman ve para ayırıyorsa, konuya verilen önemin artığına da emin olabilirsiniz. "Ancak pek de memnun olmadığımız bir saptama var" diyen Eryaman'a göre, siber risk değerlendirme sürecine aktif olarak destek veren departmanları sorguladığımızda, BT yüzde 86, risk yönetimi yüzde 38 olarak öne çıkıyor. Yani sorumluluk hala büyük oranda BT'nin omuzlarında. Halbuki siber riskler ile mücadele sadece departmanlar arası geniş katılım ile daha etkin olabilir. Bu gerekliliği dile getiren Ahmet Eryaman, riskler paralelinde gelişen sigorta sektörünü anlattı:

Bölgesel bazda farkındalık nasıl bir dağılım gösteriyor?

Teknolojik gelişmelerin en hızlı şekilde iş hayatına sokulduğu Kuzey Amerika'da siber riskler "en önemli risk" olarak gözükmüyor. Bu farkındalık Avrupa'da da yüksek. Küresel anlamda farkındalığın en düşük olduğu bölge Latin Amerika, yani Güney ve Orta Amerika bölgesinde. Diğer tüm bölgelerde siber artık en önemli ilk 10 risk arasında. Bu çalışmamız siber riskler konusunda küresel bazda

kurumsal farkındalığı en güzel biçimde gözler önüne seriyor.

Her ölçeğe şirket, güvence için hangi öncelikli adımları atıyor?

Farkındalığın artmasıyla, firmalar proaktif olarak hazırlıklarını yapıyorlar. 2017 yılında 2015'e kıyasla siber risk değerlendirmesi yapan firmaların oranı yüzde 11 artmış. 2017'de her iki firmadan biri mutlaka siber risk değerlendirmesi yapıyor. Firmaların yüzde 23'ü siber risk değerlendirmesini finansal sayısallaştırma modelleri ile, yani parasallaştırarak hazırlıyorlar. Siber sigorta satın alınması ile risk transferi yapanların oranı yüzde 33'e ulaştı. Ama tüm gelişmelere rağmen, firmalar 2015'e göre kendilerini bir nebze "daha az hazır" hissediyorlar. Çalışmamızda fark ettik ki, yıllık cirosu 1 milyar dolar ve üzeri olan katılımcıların yüzde 56'sı siber riskleri ilk iki risk arasında gösteriyor. Büyük ölçekteki şirketlerin proaktif olarak bu konuda zaman ve para harcadıkları aşikâr. Maalesef yıllık cirosu 250 milyon dolar ve altında olan firmaların siber tehlikelere öncelik vermediklerini gözlemliyoruz. Cirosu 1 milyar doların altındaki firmaların siber riskler için sigorta almakta geri kaldıklarını saptadık. Bu ölçekteki şirketlerin sadece yüzde 25'i



sigorta güvencesi almış. Yüzde 56'sı sigorta yaptırmayı düşünmüyor bile...

Stroz Freidberg, siber riskler konusunda nasıl bir danışmanlık hizmeti sunuyor?

Siber konusundaki hizmet yelpazemizi 6 başlık altında topluyoruz. Şu anda Türkiye'de en çok talep gören hizmetlerimiz; siber risk inceleme/değerlendirme ve siber risk maruziyetlerini parasallaştırma hizmetleri. Bunun akabinde, risk transferi diye adlandırdığımız siber sigorta danışmanlığının artacağını öngörüyoruz. Bu konuda Aon'un bir avantajı var. Geçmiş geleneksel olarak danışmanlık veya bilişim teknolojilerine dayana hizmet sağlayıcılar; inceleme, değerlendirme, test, geliştirme ve iyileştirme, mücadele konularının birkaçında hizmet sağlayabiliyorlar. Evveliyatı sigortacılığa dayalı firmalar ise genelde inceleme/değerlendirme, parasallaştırma, risk transferi konularının bir veya birkaçında destek sunuyorlar. Aon'un farkı ise bu başlıkların her biri altında zengin paket servislerinin olması.

Stroz Freidberg bu danışmanlık çalışmaları için küresel BT şirketleri gibi paydaşlarla işbirlikleri yapıyor mu?

Rekabet kuralları gereği, küresel BT şirketleri ile işbirliğimiz olamıyor. Ancak mesela inceleme / değerlendirme hizmeti verdiğimiz müşterilerimizde, daha evvelen yapılmış olan benzer incelemeleri mutlaka değerlendirmeye alıyoruz.

Siber riskler ile mücadele bir maraton haline geldi. Firmaların yıllara yayılan çalışmaları ister iç kaynak ister dış kaynak ile yapılmış olsun, onların siber risklere karşı olgunluğunu gözler önüne seriyor. Bu yüzden daha evvel yapılmış çalışmalar ile "mevcut durum analizi" arasındaki fark, bize firmaların olgunluğundaki ilerlemeyi gösteriyor.

Stroz Freidberg'in Türkiye'deki çalışmaları ve stratejilerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye'de 2017 yılını daha çok İnceleme /Değerlendirme ve Parasallaştırma hizmetleri ile bitirdik. Önümüzdeki yıllarda, tıpkı yurtdışında süregeldiği gibi, siber risk değerlendirme hizmetlerimizi sunmaya devam edeceğiz. 2018'deki hedeflerimizden biri, test hizmetlerimizi artırmak. Burada katma değeri en yüksek servisimiz "Threat Hunting" diye anılan ve firma içinde sinsice yayılmaya başlayan ama henüz harekete geçmemiş saldırıları ortaya çıkarmak. Başarılı bir "Threat Hunting" çalışması için üç belirleyici konu var: Tehdit bilgisi, ortam bilgisi yani sistemler ve firma maruziyeti. Bu üç konuda da Aon gibi küresel hizmet sağlayıcılar birçok müşteriye hizmet verdikleri için tehdit bilgisine fazlasıyla haiz oluyor, firma maruziyetini daha iyi değerlendirebiliyorlar. Bu yüzden yüksek katma değer sağlayacağımıza inanıyoruz. Yurtdışında olduğu gibi, Türkiye'de de hem risk transferine hem mücadeleye yönelik servislerimizi yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Terzi usulü ince ayarlamalar gerekli

Aon Türkiye Kurumsal Müşterilerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Erdengi, siber riskleri nasıl, hangi önceliklerle sigorta kapsamına aldıklarını anlatırken, Türkiye pazarı özelinde hedeflerini şöyle paylaştı:

"Medyada duyulan ya da çoğu zaman duyurulmayan binlerce siber saldırının her gün yaşandığını bilerek, Türkiye'de ulaşabildiğimiz tüm risk ve sigorta yöneticilerini mümkün olduğunca bu konuda bilgilendirmeye ve öncelikle risklerini analiz edip anlamaya teşvik ediyoruz. Gün geçtikçe artan bir duyarlılığa şahit oluyoruz. Bir süre önce sadece finansal kurumlara has olduğu düşünülen siber risklerin aslında sektör ayrımı yapmaksızın her türlü sanayi, üretim, hizmet kurumunu etkilediği görülüyor. Siber risklerini sigorta yoluyla transfer etmek isteyen kuruluşlar için alabilecekleri birçok teminat piyasada sunulabiliyor. Örneğin:

- Sigortalının kendi zararı, yani finansal ya da dijital varlıkların çalınması, kar kaybı, siber şantaj, araştırma masrafları, halkla ilişkiler masrafları, verinin yerine tekrar konması masrafları, donanım ve yazılım kontrolü ve temizlenmesi masrafları.
- Sigortalıyla bağlantısı olan üçüncü kişilerin talepleri, yani hassas ve özel verilerin sızması, fikri hakların kaybı, duyuru ve bilgilendirme masrafları, itibar zedelenmesi.

Siber risklere karşı, diğer pek çok diğer riskte olduğu gibi standart paket poliçe satın alınmasını tavsiye etmiyoruz. Örneğin nesnelerin interneti için yatırım yapan bir elektronik üreticisi ile bir hastaneler grubunun teminat ihtiyaçları çok farklı ve terzi usulü ince ayarlamalar yapılması gerek. Sigortalı ile birlikte çalışarak ona en uygun, potansiyel kayıpları en aza indirgeyecek teminat yapısını oluşturmayı amaçlıyoruz."

ULTRA DAYANIKLI.

Sıvı dökülmesine dayanıklı klavyesi ile
Lenovo ThinkPad X1 Carbon.

O bir laptop değil, o bir ThinkPad.

Lenovo™

ThinkPad 25



Intel® Core™ i7 İşlemci ile güçlendirilmiş
ThinkPad X1 Carbon.

25 yıllık inovasyon.

Daha fazla bilgi için lenovo.com.tr

Lenovo™ yazım hataları veya fotoğraf hatalarından sorumlu değildir. Lenovo™, Lenovo™ logosu ve ThinkPad, Lenovo™ nin tescilli ticari markalarıdır. Intel ve Intel logosu, Intel Corporation'ın ABD'deki ve / veya diğer ülkelerdeki ticari markalarıdır. Diğer isimler ve markalar başkalarının mülkiyetinde olabilir. ©Lenovo™ 2017. Tüm hakları saklıdır.

horizon

Bilgi Teknolojileri Ticaret Ltd. Şti.

www.horizonbilisim.com

horizon



Kod adı: Tek Yürek

Ulaştırma Bakanı Oktay Vural, geçtiğimiz hafta inananıyacak kadar güzel bir konuşma yaptı. Ulaştırma Bakanlığı "Türkiye için Tek Yürek" adlı kampanyasıyla Türkiye'nin 1980'lerde yaşadığı ekonomik atılımından bu yana önemli girişimini başlattı. Ulaştırma Bakanı Vural, bağlı kurum ve kuruluşları dahil olmak üzere bir den yapılanma sürecine girdiğini kamuoyuna duyurdu. Ulaştırma, iletişim, kara, deniz

ve hava taşımacılığı sektörlerinin vatandaşlara daha kaliteli, şeffaf ve dürüst hizmet sunacağı sözünü verdi.

"Tek Yürek" operasyonunun en önemli özelliği de alınan kararların tamamının Ulaştırma Bakanı, müsteşar, müsteşar yardımcıları ve bağlı kurumların genel müdürleri tarafından aynı kararlılıkla imzalanmış olması. Bu beyanla Ulaştırma Bakanlığı'nın bütün yöneticileri vatandaşlara daha kaliteli, şeffaf ve dürüst hizmet sunma

anlayışını benimsediklerini, kamu kaynaklarını etkin şekilde kullanacaklarını, ulaşım ve iletişim projelerinin hayata geçirilmesinde kararlı olduklarını kamuoyuna huzurunda taahhüt ettiler.

Bakanlık, ulaşım ve iletişim hizmetlerinde mükemmelliği, rekabeti ve güvenliği esas alan politikalarla ulusal rekabet gücünün artırılmasını, demokrasinin gelişmesini, stratejik ulaşım ve iletişim koridorlarının oluşturulmasını sağlayarak, e-

konomik ve sosyal gelişmeyi hızlandıran bir bakanlık olma vizyonuyla yola çıktı.

Bakan Oktay Vural, konuyla ilgili olarak düzenlediği basın toplantısında misyonlarının hızlı, güvenli, teknolojik yeniliklere sahip, rekabet ortamında bütünleşik bir ulaşım sistemi yaratmak olduğunu ifade etti. Alınan kararlarla ilgili stratejik plan ve master plan çalışmaları 2002 yılında tamamlanacak.

Ulaştırma Bakanlığı'nın ya-

nı sıra bağlı kuruluşlar olan PTT, Türk Telekom A.Ş., TCDD, DHMİ, Sivil Havacılık, DLH, Haberleşme ve Kara Ulaştırması Genel Müdürlükleri'ni kapsayan bir dizi yenilik de 2002 yılında gerçekleştirilecek.

Oktay Vural tarafından ele alınan konulardan biri de Türk Telekom'un yeniden yapılanmasıydı. Yapılan açıklamalara göre Türk Telekom'un yeniden yapılandırma çalışmaları

► Sayfa 3

1997 yılından 2002'ye bakış

Türkiye'nin 5 yıl önce yaptığı Türkiye 2002 çalışmasında ortaya koyduğu sorunları, bu sorunlar için geliştirilen çözümleri bilişim sektörü olarak bugün de tartışıyoruz.

Türkiye Bilişim Vakfı'nın 1997 yılında Türkiye 2002 Projesi' başlığı altında 2002 yılı için gerçekleştirdiği çalışmanın sonuçları bugün de geçerliliğini koruyor. TBV Yürütme Kurulu Üyesi Zafer Kurdakul

► Sayfa 10

Türk şirketleri AB ihalelerinde

AB Bakanlar Konseyi, Türk şirketlerinin diğer aday ülkelere açık PHARE, ISPA ve SAPARD programları çerçevesinde açılacak ihalelere katılabileceğini sağlayan yönetmeliği onayladı.

Avrupa Birliği Bakanlar Konseyi, Türkiye'ye yönelik üyelik öncesi mali işbirliği yönetmeliğini onayladı. Yönetmelik, Türkiye'ye yönelik AB mali yardımlarının üyelik

► Sayfa 6

8 AB'de e-devletin 2001 fotoğrafı

11 Bilgi Grubu'nda e-ticaret günü

15 Vestel'in başarısında BT ürünleri de etkili

16 Güvenliğin iki kalesi Armada'da birleşti

18 IBM'den SAP'li arşiv çözümü

Aycell hızlı geliyor



Aycell Genel Müdür Yardımcısı Ramazan Tezcan, GSM operatörleri arasında dolaylı olarak önemli bir sorunun ara bağlantı olduğunu belirtti. Ramazan Tezcan, Aycell'in yatırımlarına ve ucuz tarifelerine devam edeceğini söyledi.

► Sayfa 4

IBM NetVista PC'leri Sanmina üretecek

IBM, Sanmina-SCI ile 5 milyar dolarlık bir anlaşma yaparak masaüstü PC üretiminde kaynak kullanımına gideceğini açıkladı.

IBM, NetVista masaüstü bilgisayarların Amerika ve Avrupa'da üretimi için, küresel elektronik üretim servisi Sanmina-SCI ile bir anlaşma yaptığını açıkladı. Bu anlaşmaya

► Sayfa 14

TARİHTE

BU HAFTA

kesintisiz, hızlı iletişim için fiber optik market.

Fiber Optik Teknolojileri

FOM
FIBER OPTİK MARKET

Adres: ...
Tel: ...
E-posta: ...

NetteFatura ile içiniz de rahat, cebiniz de!

İşNet NetteFatura ile faturalarınızı
elektronik olarak düzenleyin, iletin,
arşivleyin.

**Hem maliyetinizi azaltın
hem de hız kazanın.**



BThaber

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ GAZETESİ

Sayı: 404 20-26 Ocak 2003

Microsoft: Kaynak kodlarımızı açıyoruz Linux: Bu bir yanılsama



Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Ekrem Yener: "Daha önce açıkladığımız paylaşımlı kaynak kodu felsefesinin içine kriptografik algoritmasını da yerleştirerek talep eden devletlere açacağımızı belirttik. Programa Türkiye de dahil" dedi.

Aslı Evren ve Özgür Karagöz'ün haberi sayfa 3'te.



Linux International Başkanı Jon "maddog" Hall, "Bu bir yanılsama. Bence burada Microsoft'un politikası, insanları açık kaynak kodlu yazılımlarla aynı kapasitelere ve yeteneklere sahip olduklarına inandırmak" şeklinde konuştu.

kesintisiz hızlı iletişimde
fiber optik market.

Genel Müdür
Tel: 0312-478 28 35 Faks: 0312-478 28 42
e-mail: fom@fom.com.tr
www.fom.com.tr

FOM
Fiber Optik Market

Gündem

Yılın ilk buluşması gerçekleşiyor

2003 yılının ilk BTvizyon Toplantıları, 21-22 Ocak tarihlerinde düzenlenecek. Toplantılarda, vizyoner şirketler bilişim teknolojilerine ilişkin güncel ve gelecek vizyonlarını katılımcılarla paylaşacaklar.

Sayfa 8

KOBİ'ler 'Şirketim'le güçlenecek

Akbank, KOBİ'lere yönelik olarak "Şirketim" isimli yeni bir girişim başlattı. Bu kapsamda Şubat'ta "biz.card" isimli akıllı kart da pazara sunulacak. Sayfa 3

Lojistik sektörü 'çözüm' bekliyor

TNT Cargotech Lojistik'e göre, Türkiye'de lojistik şirketlerinin en büyük sorunu kendi gereksinimlerine uygun yazılım bulamamak. Sayfa 4

Hakan Koçer Akora'da

Arena'daki görevinden ayrılan Hakan Koçer, Akora'da İcra Kurulu Üyesi olarak göreve başladı. Sayfa 11

Gereği düşünüldü: Suçları VoIP



TT, 20 şirketi VoIP kanalıyla ses tekeli ihlal ettiği gerekçesiyle mahkemeye verdi. Şirket sayısının her geçen gün arttığı da belirtildi. VoIP ile birlikte Telekom sektöründe yaşanan sorunları, çözüm önerilerini **Telekom Dosyası**'nda bulabilirsiniz.

Türkiye'ye yeni AB fonu:



Türkiye'ye Avrupa Birliği'nin "yeni" programı "e-İçerik" programı 109 milyon Euro'luk fon ile özel sektör, sivil toplum örgütleri ve üniversitelerin katıldığı üç proje türü destekleniyor. Sayfa 1

Siemens Business Services

Her türlü
süresi
laket
Kurtarma
Hizmetleri

SBS Felaket Kurtarma Hizmetleri, her türlü acil durum veya felaket anında, işinizin kesintisiz devam etmesini sağlar.

www.sbs.com.tr
Tel: (0212) 335 66 16

Birleşme ile gelen güç

HPE Software ile birleşen Micro Focus, yeni yapısı ile çok daha dinamik ve güçlü hale geldi.

HPE Software ile birleşme sürecini tamamlayan Micro Focus, dünyanın en büyük yazılım şirketlerinden birisi haline geldi. Bu birleşme ile birlikte yeni şirket yapısı 4,4 milyar dolar yıllık gelirle dünya yazılım odaklı şirketleri arasında 7. sıraya, Avrupa'da ise 2. sıraya yerleşmiş oldu. Micro Focus yeni stratejisini müşteri odaklı bir yapı üzerinden oluşturmakla birlikte hibrit buluta odaklanan yeni çözümlerle değer yaratmayı hedefliyor. Şirketin gelişimine bakıldığında göstergeler de bu grafiğin yukarı yönlü hareket ettiğini kanıtlar nitelikte. 2011 yılında Micro Focus firması 834 milyon dolarlık pazar değerine ve 436 milyon dolar yıllık getiriye sahipken, 2016'ya gelindiğinde pazar değerini 6,7 milyar dolara ve yıllık geliri 1,4 milyar dolara yükseltti. Bugün itibarı ile 13 milyar dolar pazar değerine ve yıllık 4,4 milyar dolar geliri ile birleşme sürecini tamamlayan Micro Focus, 50 ülkede 18 bin çalışanı ve 40 bin müşterisi ile hizmetlerine hız kesmeden devam eden bir yazılım devi olarak karşımıza çıkıyor.

Yeni yapısı ile dünyanın en güçlü kurumsal yazılım portföyüne sahip olan yeni Micro Focus büyük veri analizinin önemini dikkat çekiyor. Yeni şirket halihazırdaki ana hedeflerinden birisi olarak hibrit altyapılara dair çözümleri karşılamak olduğunu belirtiyor. Dinamik hayatın vazgeçilmez bir parçası olarak hibrit altyapıları tanımlayan Micro Focus, hibrit altyapısı ile eskiyle yeni uyum

içerisinde bir araya getirmenin önemine vurgu yapıyor.

Büyük Veri'nin önemine vurgu yapan Micro Focus, BT operasyonları, uygulama, geliştirme, arşivleme gibi her yazılım parçası için bu yapının gerekliliğine atıfta bulunuyor. Müşterilerin, büyük veri analizlerini kullanarak hızlı bir şekilde arama yapabilmeleri, bulabilmeleri ve karar alabilmeleri mümkün hale geliyor. Özellikle sektördeki en yaygın veri analizi OEM platformlarından birisi olarak Vertica'nın gücüne atıfta bulunuyor.

Micro Focus güvenlik konusu ile ilgili de çalışmalarının önemini belirtiyor. Sektördeki en eksiksiz güvenlik tekliflerinden birine sahip olduğunu belirten yeni yapısı ile bu konuyla alakalı tüm süreçleri önemsediklerinin altını çiziyor. Güvenliğin giderek artan bir şekilde ihlal edilmesi, şirketlerin kendi içlerinde yaşadığı güvenlik ihlalleri ve veri bozuklukları gibi konuların yaşanmaması adına bilgi yönetimi alanında önemli yatırımları olduğunu ayrıca vurguluyor. Müşteri verilerinin korunması, kişisel bilgilerin güvenliğinin sağlanması ve olası ihlallere karşı her türlü önlemleri aldıklarını ayrıca belirtiyor.

Yeni şirket halihazırdaki ana hedeflerinden birisi olarak hibrit altyapılara dair çözümleri karşılamak yer alıyor. Dinamik hayatın vazgeçilmez bir parçası olarak hibrit altyapıları tanımlayan Micro Focus, hibrit

altyapısı ile eskiyle yeni uyum içerisinde bir araya getirmenin önemine vurgu yapıyor.

Zengin bir ürün portföyüne sahip olan şirket, müşterilerinin her türlü ihtiyacına yönelik sorunu çözebilecek yetkinlikte ve derinlikte bir konuma sahip. Müşterilerin geri bildirimlerinden beslendiğini de belirten Micro Focus, sunulan çözümlerin birer parçası olarak her türlü aşamada müşteri merkezli çalışmalarını sürdürdüğünü vurguluyor. Müşterilerine sınıfının en iyisi kurumsal düzeyde ölçeklenebilen bir yazılım portföyü sunan Micro Focus, en karmaşık ihtiyaçlara dair çözüm üretebileceğine atıfta bulunuyor. Yenilik merkezi odağına müşteriye oturtan firma, ekiplerinin gurur duyacağı ve müşterilerinin güven duyabileceği yüksek kalitede ürünler sunuyor.

Sonuç olarak daha büyük, daha güçlü ve daha esnek bir yapıda karşımıza çıkan Micro Focus, bugün ve gelecekte oluşabilecek her türlü iş ihtiyaçlarına yönelik çözüm sunmaya hazır. İnnovasyon ve müşteri odaklı mottosu ile güçlü ve rekabetçi bir şirket olarak emin adımlarla ilerlemeye devam ediyor. Odaklanmış olduğu pazarlarda, büyük veri ve güvenlik gibi alanlarda çözümler geliştirmek için Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapan ve yetkin kadrosu ile birlikte çalışmalarına ivme kazandıran bir şirket olarak karşımıza çıkıyor.



Bimser Çözüm'e girişim sermayesi yatırımı

Bimser Çözüm, 2017 yılının son günlerinde gerçekleştirdiği ortaklık ile, yüzde 100 Türk menşeli yazılım ürünlerinin uluslararası pazarda söz sahibi olmasına katkıda bulunma hedefi yolunda önemli bir adım attı. Buna göre, Bimser Çözüm hisselerinin azınlık kısmının Pera Capital Partners'ın temsil ettiği fonlara devri ile kurulan ortaklık, özellikle son beş yıldır istikrarlı bir büyüme gösteren şirketin yurtiçi ve yurtdışı

hedeflerini daha da yukarıya taşıdı.

1998 yılında BT alanında yazılım çözümleri üretmek üzere Kocaeli'de kurulan Bimser Çözüm'ün yazılım ürünleri, bugün Türkiye'nin bin 300'den fazla şirkette, yüzbinlerce profesyonel tarafından kullanılıyor. Özellikle doküman ve iş akış yönetimi, süreç ve performans yönetimi, kalite yönetimi, bilgi güvenliği yönetimi, risk yönetimi, bakım

yönetimi ve varlık yönetimi alanlarında sunduğu ve bütünüyle Türk mühendisleri tarafından geliştirilen eBA, QDMS, BOYSWEB ve ENSEMBLE yazılım ürünleriyle Bimser Çözüm, yazılımlarını 20'den fazla ülkeye ihraç etti, 2017 yılında New York ve Lahey ofislerini faaliyete geçirdi. Pera Capital ise Türkiye'de orta büyüklükteki şirketlere odaklanan bağımsız bir girişim sermayesi fonu.



MOBİL UYGULAMAMIZ

App Store
ve
GooglePlay'de



17. Bilişim Zirvesi Katılımcı Sonuç Analizleri Infografik Anlatım

Katılımcı Profil Analizleri

Tema toplantılarına
giriş sayısı

4196

2 gün toplam
katılımcı sayısı

2367

Uniq
katılımcı

1832

Bilgi Teknolojileri dışı diğer sektör
katılımcı oranı

55%

1 kişinin ortalama tema toplantılarına
giriş oranı

2,26

Üst ve Orta Düzey Yönetici
sayısı

1081

Her 2 güne de katılan
kişi sayısı

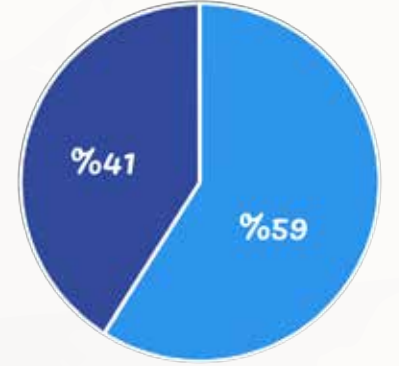
496

SEKTÖR ANALİZLERİ

Katılımcı Sektör Genel Dağılımları



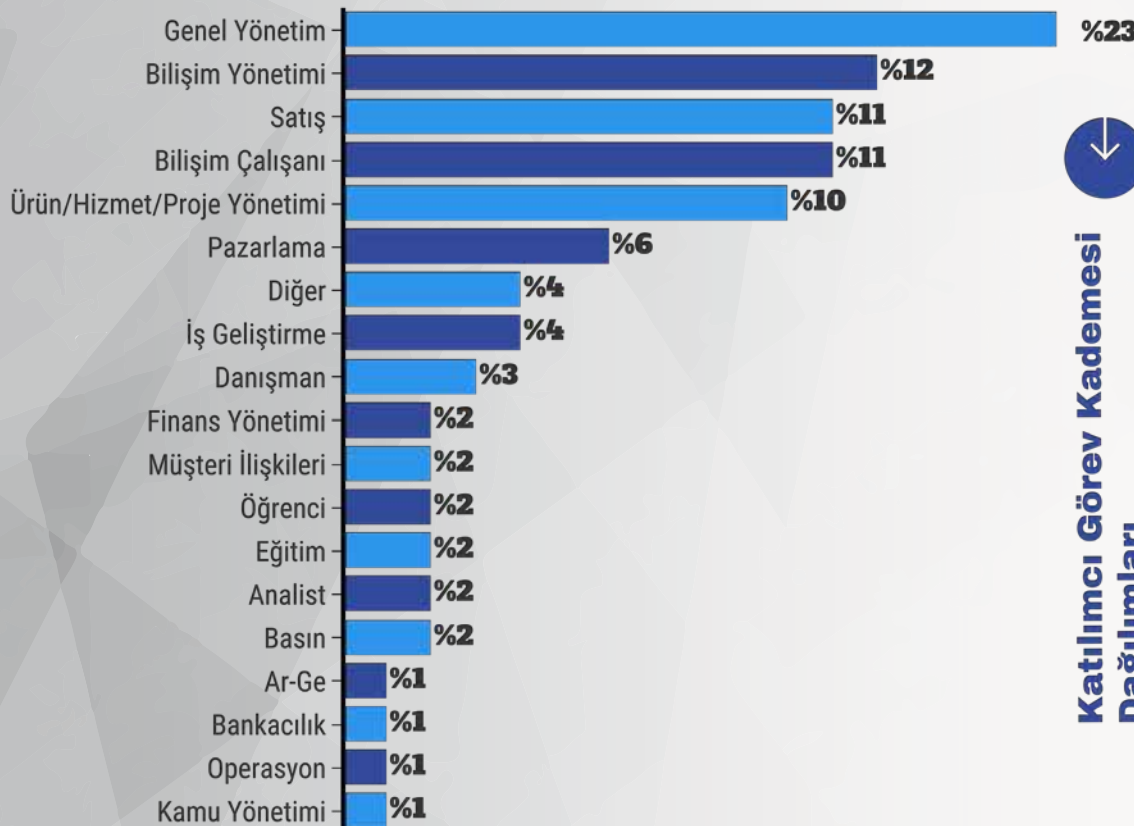
BT ve BT Dışı Diğer Sektör
Katılım Karşılaştırması



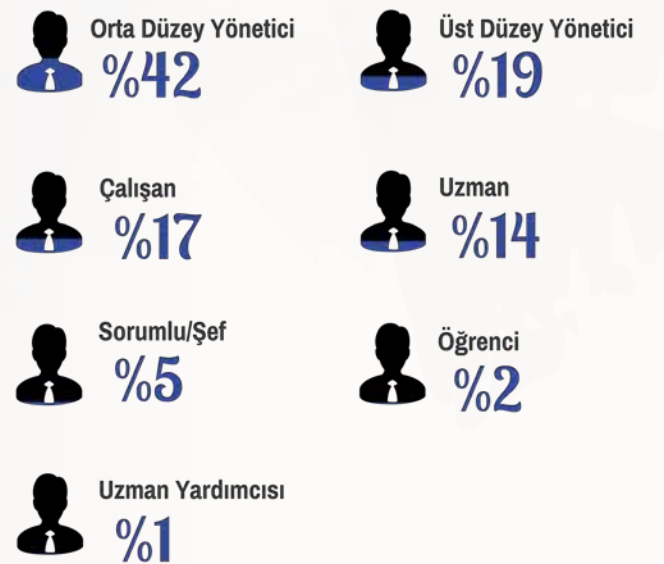
● Kullanıcı Katılımı
● Bilgi Teknolojileri Sektör Katılımı

GÖREV ANALİZLERİ

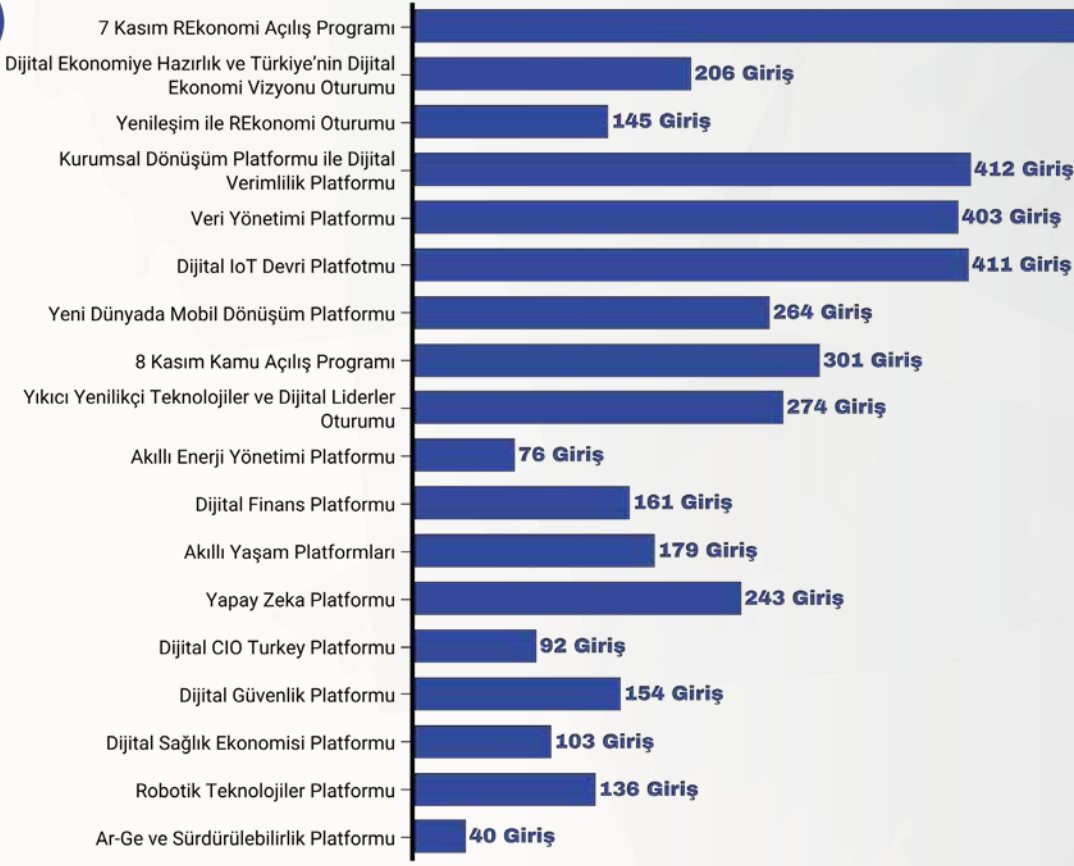
Katılımcı Görev Tanımı Dağılımları



Katılımcı Görev Kademesi Dağılımları



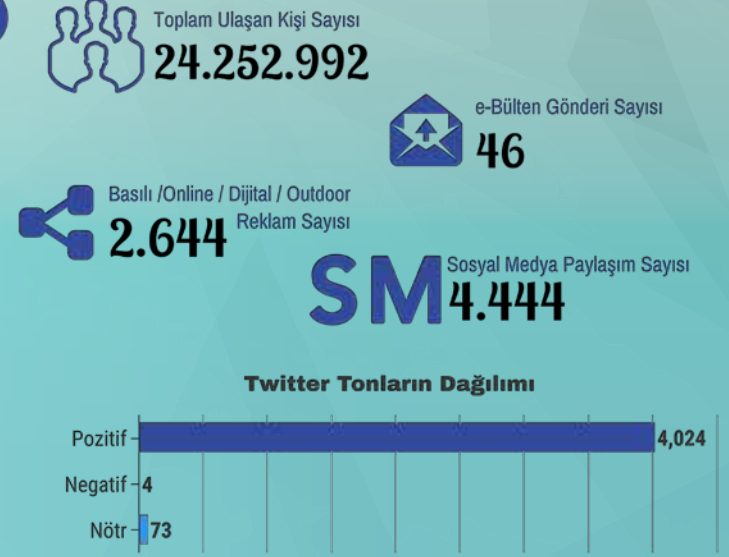
Katılımcı Tema Tercihleri



İçerik Analizleri



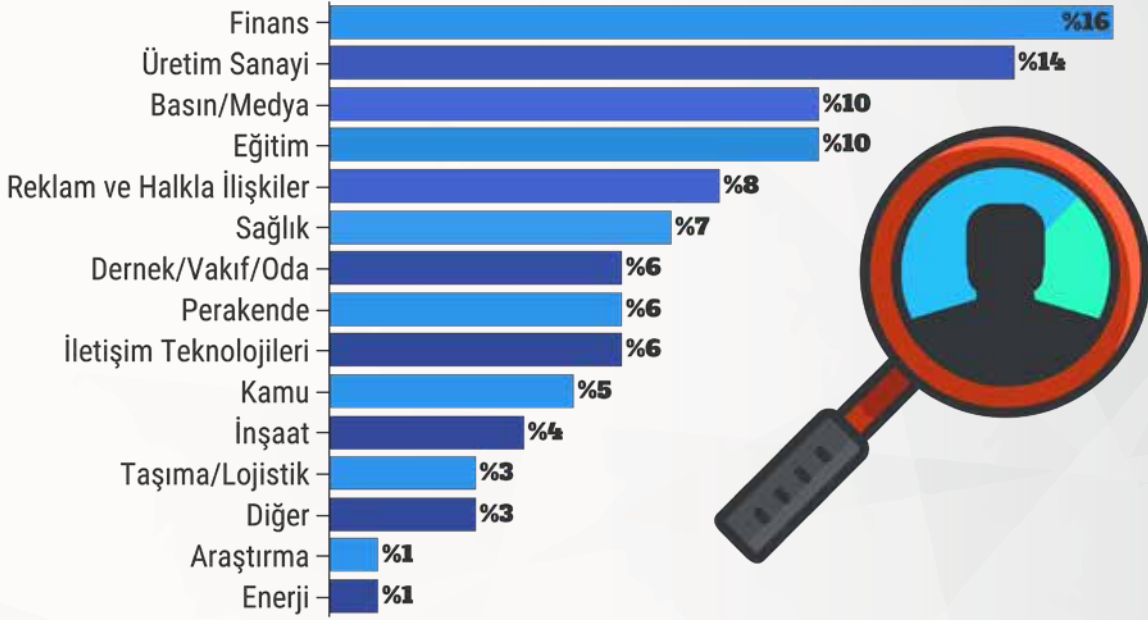
Pazarlama Genel Analizi



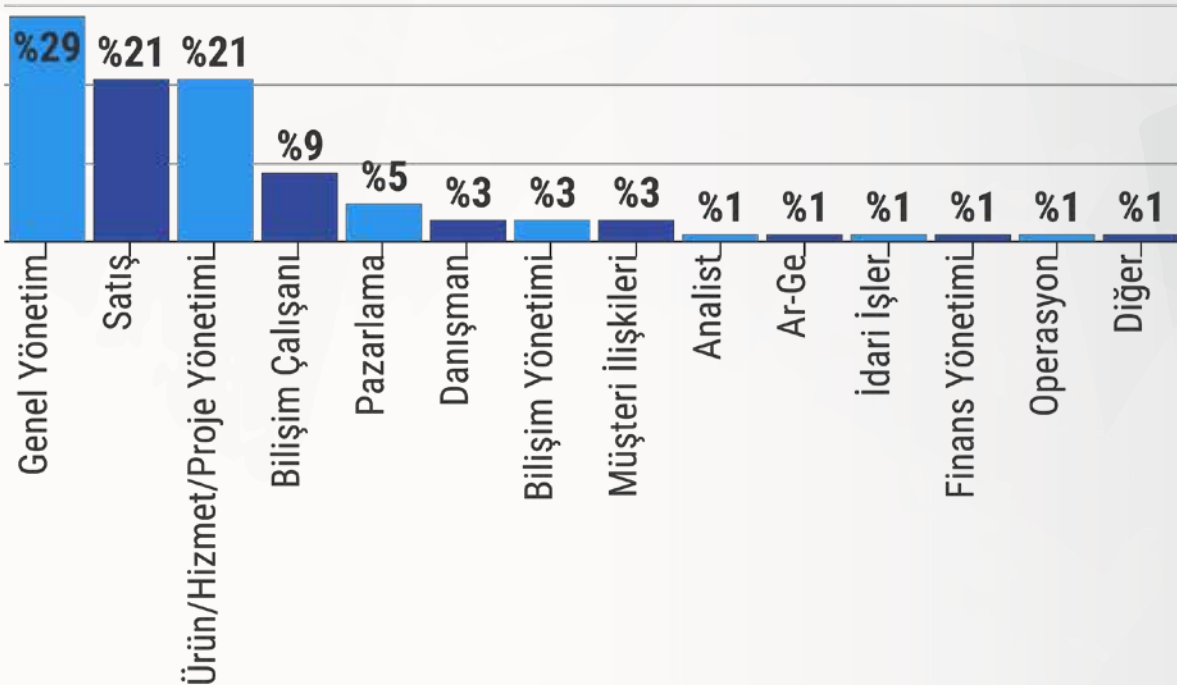
PR Analizi



BT Dışı Diğer Sektörlerden Kullanıcı Dağılımı



BT Sektör Katılımcısı Görev Tanımı Dağılımları



Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ

7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Alternatif ses kısık çıkıyor

Ses hizmeti verecek olan alternatif telekom operatörleri 2004'ü 'kayıp bir yıl' olarak nitelendiriyorlar. Varolan koşullar nedeniyle operatörler, eleman çıkartarak küçülmek zorunda kaldı. 48 operatörden 21'i arabağlantı anlaşması imzaladı. Hizmet vermeye başlayanların sayısı ise bir elin parmaklarını geçmiyor.

Konuyla ilgili gazetemize açıklama yapan Türk Telekom A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Toros, alternatif telekom operatörlerinin 2004 yılında yaşanan sorunların çözüldüğünü ileri sürdü. Toros, "Arabağlantı ücretlerini TK belirliyor. Biz de bu fiyatları uyguluyoruz. Alternatif operatörler doğru bir iş planı yapıp, doğru politikalar izlerlerse başarılı olmaları için bir neden yok. Fiyatlar yüksek olsa 21 operatörle anlaşma imzalamazdık" dedi.



Telekomünikasyon Kurumu (TK) yetkilileri ise uzun yıllar tekel dönemi yaşayan bir sektör olan telekomünikasyonda serbestleşme sürecinin kolay olmayacağını kaydetti. 2005 yılında yeni rekabetçi yapıya herkesin alışacağını belirten yetkililer, hakemlik göreviyle ilgili eleştirilerin mevzuata ilişkin bilgi eksikliğinden kaynaklandığını ifade ettiler.

Hanife Baş'ın haberi sayfa 3'te

Gündem

Vestel mühendis sayısını bine çıkarıyor

Vestel, Ar-Ge alanında çalışan 350 mühendisi bulunduğunu, bu rakamı iki yıl içerisinde bine çıkartmayı planladığını açıkladı. Sayfa 4

Sesli yanıt sistemlerine IBM platformu

SYS, sesli yanıt sistemlerinde donanım platformu olarak IBM PC'leri kullanacağını açıkladı. Şirket önümüzdeki günlerde Hollanda'da bir ofis açmayı da planlıyor. Sayfa 11

Yemeksepeti'nin yeni sipariş kanalı Digitürk

Digitürk üzerinden yayın veren 525 no'lu kanal, Internet'e bağlanma zorunluluğu olmadan Yemeksepeti.com'dan sipariş verme olanağı sağlıyor. Sayfa 29

Logo Sempa çözümlerde ve ciroda hedefini büyüttü

2005 yılında yeni mobil çözümleri pazara sunacağını açıklayan Logo Sempa, 2004 yılında cirosunu bir önceki yıla oranla yüzde 200 artırdığını kaydetti. Sayfa 12

Netaş Ar-Ge yatırımlarını artırıyor

Netaş, Ar-Ge yatırımlarını artırıyor. Netaş Genel Müdürü, "2004 yılında Ar-Ge yatırımlarını yüzde 25 artırdık. 2005 yılında ise 340'a çıkartmayı planlıyoruz" dedi. Sayfa 3

İSKİ'nin ilk saati 2 bine

İSKİ'nin ilk saati 2 bine çıktı. İSKİ, projede Oracle veritabanını kullanmaya başladığını belirtti. Sayfa 4

Kesintisiz güvenlik, kesintisiz iş



Eski savaş hikayelerinin yerini artık teknoloji ortamında gerçekleştirilen saldırılar alıyor. Günümüzde güvenlik teknolojilerine olan gereksinim ise her geçen gün artmakta. Bu alandaki son gelişmeleri Güvenlik Dosyası'nda okuyabilirsiniz. Sayfa 13-28

"Öğretmene bilgisayar işi tanıdık"



Millî Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik, öğretmenlerin bilgisayar kullanmalarını teşvik etti. Çelik, öğretmenlerin bilgisayar satın alabilmeleri için kredi alarak bilgisayar satın alabilmeleri için kaydetti. Sayfa 6

e-Defterinizi
artık gözü kapalı
yüklemek zorunda
değilsiniz.

Şimdi
VerDE var

1

e-Defter içinden
mali tablolara erişimi
sağlar ve bunların
muhasabe ile uyumunu
kontrol imkanı verir.

2

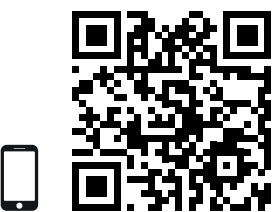
e-Defteri teknik uyum
kurallarına göre denetler.
Usul İnceleme Raporunu
üretir.

3

e-Defteri vergi kurallarına
göre denetler. Vergi
Raporunu üretir.



V+VERDE



VerDE e-Defter dijital denetimi
verde.ideateknoloji.com.tr



teknoloji
çözümleri

Ereteam, küresel pazarda büyümeye öncelik verecek

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezi seçilen Ereteam'ın gerçekleştirildiği basın toplantısında, yazılım sektöründe ülkemizin yerine ilişkin genel bir değerlendirme yapılırken, yazılım hizmetleri ihracatı ile Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin Türkiye ekonomisine katkıları anlatıldı. Ereteam'ın CEO'su Kutlay Şimşek, firmaların verilerini stratejik yönetim aracı olarak kullanabilmesinin önemine işaret ederek, şu bilgileri verdi:

"Yabancı yatırımcıları teşvik eden, ayrıca yerel firmaları yabancı teknoloji borsalarına açabilecek, ofis açabilecek, istihdam yapabilecek kolaylıklarla desteklemek gerek. Teşvik mekanizmalarını sadece üretim değil, satışa odaklı olarak da destekleyen modeller üretilirse, küresel oyuncular çıkarmamak için neden yok. Bilişim ve yatırım sermayesi bir noktada buluşabilmeli.

Bu, istihdamı da etkiler. Bilişim şirketlerinin 'sanayici' kategorisine alınması bu yolda önemli bir aşama. Son dönemde çıkarılan yasalar bunu destekler yönde, ancak mevzuat olarak eksiklerimiz var. Uygulamada halen bilişim şirketleri bir tekstil ya da otomotiv üreticisi gibi finansman kaynaklarına erişemiyor. Bunu kolaylaştırmak gerek. Veriyi kullanılabilir bilgilere dönüştürerek, stratejik bir yönetim aracı olarak kullanabilmek önemli. Buradaki teknolojik algımız ve yatırım iştahımızı, iş kültürümüzün temel hareket noktası olarak görmeliyiz. Müşterimizi veri ile tanımalı, insan kaynağımızı analitik ile geliştirmeli, ileri analitik ile verimlilik ve optimize edilmiş süreçlere sahip olunmalı."

Yurtdışı pazarların payı artacak
2017'yi hareketli bir yıl olarak tanımlayan Kutlay Şimşek, 16'ıncı yılını kutlayan Ereteam'ın Türkiye'de BT

pazarında önemli bir noktaya ulaştığını vurguladı. İş zekası, analitik, CRM gibi 'veriden anlam çıkartma' odaklı bir ekip olarak dijital dönüşümün önemine inandıklarını, Türkiye ve yurtdışında önemli projelere imza attıklarını kaydeden Şimşek, "Üç yıllık planımız kapsamında 2020 yılına kadar ciromuzun yarısını dış pazardan elde etmeye odaklandık" dedi. Ereteam olarak 2017'de yurtdışında 6-7 farklı proje ile 3 farklı ülkeye giriş imkanı bulduklarını belirten Şimşek, "Türk Cumhuriyetleri, ABD ve Avrupa'da projeler yaptık. Yeni yazılım teknolojilerini kullanırken, yenilerini de geliştirdik" bilgisini verdi. Ereteam gibi şirketlere lisans satan, hizmet geliri üreten, kendi yazılımını geliştiren şirketler için fırsatların yurtdışında olduğunu vurgulayan Kutlay Şimşek, sözlerine şöyle devam etti: "Yurtdışında Orta Asya, ABD, Almanya merkezli olarak Avrupa'da projeler yapmaya devam edeceğiz.



2018'de ABD'de bir şirket ile joint venture kuracağız. İlk yarıyılı Almanya ofisini de açacağız ve yurtdışı projeleri hayata geçireceğiz. Odağımızda ise büyük veri ile müşteri yolculuğu analitiği, makine öğrenimi konusunda çalışmalar var ve bu alanda önde gelen şirketlerle çalışıyoruz." Türkiye'de tüm bankalar, sigorta ve GSM şirketleri,

perakende şirketleri ve kamu ile çalışmalarının önemine dikkat çeken Şimşek, projelere devam ederken bir dünya şirketi olmayı hedeflediklerinin altını çizdi. Yazılım hizmeti satarak cari açığı kapatmanın mümkün olduğu örneğini paylaşan Kutlay Şimşek, "2017'de TL bazında yüzde 10 büyüdük ve 2018 hedefimiz de yüzde 40" bilgisini verdi.

Kripto para ile büyük bir güç kazanabiliriz!

Türkiye'nin uluslararası ödüllü Blockchain projesi "Copyrobo" Rus Parlamentosu'na davet edildi. Copyrobo'nun Kurucu Ortağı Kadir Kurtuluş, Blockchain teknolojisi ve bu teknoloji ile mümkün olan dijital kayıt birliği hakkında Rusya Devlet Duması'na sunum yaptı. Rusya LDPR Partisi Başkanı Vladimir Jirinovski, Rusya Devlet Duması Vekili ve Eğitim ve Bilim Komisyonu Başkanı Boris Alexandrovich ve Rusya Doğa Bilimleri Akademisi'nin Sorumlu Üyesi Kamilzhan Kalandaro'un daveti ile Rus Parlamentosu'nun konuğu olan Kurtuluş, Blockchain teknolojisi hakkında paylaşımlar yaptı. Geliştirdikleri Copyrobo ile tüm işlemlere uluslararası geçerlilik ve yasalık sağlayan yapıya sahip olduklarını belirten Kadir Kurtuluş, Copyrobo'nun 'online noter'

olarak tanımlanabileceğini ifade etti. Kadir Kurtuluş'un, Blockchain teknolojisi ile mümkün hale gelen "Dijital Kayıt Birliği" ve ortak kripto para birimleri üzerine sunum gerçekleştirdiği toplantıda; kripto para birimlerinin dünya ekonomisinde yaratabileceği değişimler, kripto para madenciliği, üretilen Blockchain projelerinin durumu, gelişimleri ve geleceği ile ülkelerin konuya yaklaşımı da ele alındı. Kurtuluş, şu bilgileri verdi:

Küresel finans sistemi kaçınılmaz olarak değişecek

"Dağıtık yapısı sayesinde en önemli kayıt teknolojilerinden olan Blockchain ve üzerine inşa edilen Bitcoin, Ethereum gibi protokoller, dünya finans sisteminin kökten değiştirilebilmesine olanak sağlayabilir. Uluslararası para transferlerinin aktörlerinden,

doların rezerv para birimi olma özelliğine kadar birçok noktada büyük değişimler yaşanmaya başladı. Ülkeler sadece kendi kripto para birimleri ile değil, aynı zamanda ulusal, bölgesel, ideolojik, stratejik veya başka ortak nedenlerle "Euro"ya benzeyen, fakat ondan daha anlamlı, içeride bağımsız para birimlerini etkilemeyen ve dışarıda etkin ticari avantaja odaklı yeni ortak kripto para birimlerini düşünme noktasına gelmeli. Bu gibi ortak para birimleri ile Türkiye, Rusya, Japonya, Çin, Hindistan, İran gibi ülkeler ortak kripto para ile ciddi tasarruflar elde



edebilir, ortak hareket eden ülke şirketleri uluslararası ticaretlerinde rekabetçi ve avantajlı konuma geçebilir. Kripto paraların arkasındaki Blockchain teknolojisi, aslında adı konmamış bir dijital kayıt birliği. Ülkeler 'blockchain'i yasalaştırdıkça, aslında Avrupa Birliği'nin (AB) tek dijital pazar yasası eIDAS'a benzer ortak bir regülasyona sahip olacaklar.

AB'nin eIDAS Yasası ile sağladığı yıllık tasarrufun 435 milyar avro olduğu göz önüne alındığında, dijital ortak pazarın AB benzeri hiçbir birliğe üye olmayan ülkeler nezdinde çok büyük bir önem taşıyacağı aşikar. Türkiye de sahip olduğu avantajlar ve potansiyeli Blockchain teknolojisi üzerine yoğunlaştırarak, bölgede öncü güç olabilir."

1995'ten beri

Hedef Kitleniz
İşinde Bilişimi Kullanan
Profesyonel Yöneticiler
ise Doğru Adres:

BThaber

Her hafta, **%35**'i
Bilgi Teknolojileri sektörü,
%65'i ise Finans, Otomotiv,
Sağlık gibi pek çok farklı
sektörün ve kamu kurumlarının
yöneticilerinden oluşan
okuyucularına **7500^(*)** adet
BThaber Gazetesi dağıtılmaktadır.

* BThaber gazetesi dağıtımı, özel ek ve insert dağıtımlarına bağlı olarak artış gösterebilmektedir. BThaber tarafından düzenlenen ya da sponsor olduğu etkinliklerdeki gazete dağıtımları ise bu sayıya dahil değildir.

Kurumsal firmalarda bile yapılan güvenlik hataları!

Doğru teşhisi ortaya koymamak, kurumlar için gelecekte astronomik masraflar ortaya çıkarabiliyor. İşin en sinir bozucu kısmı ise güvenlik ihlallerinin çoğunun önlenabilir olması.

*Ferhat Kaysı

Günümüzün en başarılı kurumsal firmaları, ister büyük, ister küçük işletmeler olsun, çevrimiçi tabanlı çalışmaktadır. Bu bağlamda hem doğru teşhiste bulunmak hem de proaktif olan veri güvenliği çözümlerini benimsemek, çevrimiçi iş yapan birçok şirket için, güvenliği sağlamada önemlidir. Doğru teşhisi yapmamak kurumlar için gelecekte astronomik masraflar ortaya çıkarabilmektedir. Örneğin; Ponemon Enstitüsü tarafından yapılan son çalışmada 2013 yılında, Tüketici Raporları küçük işletmelerin yarısından fazlasının güvenlik ihlali yaşadığı bildirilmiştir. Bu durum ciddi kayıpların yaşanmasına sebep olmuştur. Ayrıca, Ulusal Küçük İşletme Birliği (International Small Business Association), güvenlik ihlalinin, işletmelerin itibarını etkilemesi, ortalama yıllık 9.000 ABD doları işletme maliyeti doğurduğunu bildirmektedir. Kısacası, büyük ya da küçük fark etmeksizin, hedefe konulan bir şirket, güvenlik ihlali nedeniyle önemli kayıplar verebilir ve bu durum özellikle küçük veya orta ölçekli bir şirketler için telafi edilemez boyutlar ortaya çıkabilir.

Bahsettiğimiz istatistiklerin belki de en sinir bozucu kısmı, güvenlik ihlallerinin çoğunun önlenebilir olmasıdır. Bazı kurumsal firmalar, hedefli ve karmaşık olan saldırılara maruz kalabilir, özellikle küçük ve orta işletmelerdeki siber saldırılar genellikle basit olumsuzluk ve sosyal mühendislik saldırılarıyla gerçekleşmektedir. Ayrıca Trustwave'in güvenlik açıklarıyla ilgili 476 BT uzmanına anket yaptığı 2014 Risk Durumu Raporu'na göre, işletmelerin büyük bir çoğunluğu, hassas verilerin

kontrol edilmesi ve izlenmesi için, kısmen bir sisteme sahiptir. Ayrıca, bazıları tamamen hiçbir koruma tedbirine sahip değildir. Güvenlik çözümü için önemli yatırımlar yapan firmalar da siber saldırılara uğrayabilmekte ve harcanan maliyetler işe yaramayabilmektedir. Bunun sebebi de ilk başta bahsettiğimiz teşhis ve proaktif yaklaşımın doğru

iyi ve en güncel teknolojilerin bile, her zaman bir adım önündedir. En güncel teknolojiler, çoğu açıklarını siber saldırılar sonrasında keşfedebilmektedir. Saldılar sonucunda yeni yamalarla kendisini güncellemektedir. Şirketlerin verilerini korumaları için doğru teşhisi yapmaları önem arz etmektedir. Bu bağlamda, şirketlerin verilerini koruma konusunda yaptığı en yaygın

güvenliği planı ve politikasına sahip olmama,
3. Veri güvenliğini sadece bir "BT sorunu" değil "iş sorunu" olarak görmedeki başarısızlık,
4. Veri güvenliğini 3 boyutlu bir ekosistem olarak görmeme,
5. Yanlış siber ürünlerin kullanımı ve doğru olmayan güvenlik yaklaşımı,

9. Müşterilerin ya da kuruma gelen herkesin şirket ağına girmesine izin verme,
10. Güncellemelerin eksik yapılması veya zamanında yapılmaması,
11. Verilerin doğru bir şekilde depolanmaması ve nerede saklandığının bilinmemesi,
12. Verilere yetki sınırlamasının doğru yapılandırılmaması,
13. Verilerin doğru bir şekilde imha edilmemesi,
14. Profesyonel yardım alınmaması,
15. Çalışanların şirketlere taşıdığı mobil riskleri (akıllı telefon riskleri) önemsememe,
16. Bulut kullanılıyorsa, gerekli şifreleme önlemlerinin alınmaması (bulut yönetimi hatası),
17. Yükleniciler, satıcılar ve tedarikçiler gibi 3. tarafların, tam güvenliği sağladığından emin olunmaması,
18. Fiziksel güvenlik risklerinin önemsenmemesi,
19. Verilerin şifrelenmemesi,
20. Nesnelerin interneti (IoT) cihazlarının göz ardı edilmesi,
21. İnsan, teknoloji ve süreç unsurlarını kapsayan, proaktif güvenlik bileşenlerinin benimsenmemesi.

Yukarıda sıralanan güvenlik hatalarının bilinmesi ve bunlara göre tedbirlerin alınması; bu hatalara göre güvenlik prosedür ve politikalarının belirlenmesi, en tehlikeli karmaşık saldırılara karşı bile önlem oluşturabilir ve saldırganları en azından yavaşlatabilir. Şirketlerin verilerini koruma konusunda yaptığı önlenabilir hataları bilmek, daha sonra atılacak adımların daha doğru atılmasına vesile olacaktır.

*Bank Mellat

Bilgi Teknolojileri Müdürü.



yapılmamasıdır. Günümüzde birçok firma, etkin, daha yenilikçi ve daha güvenilir teknolojilere yatırım yapmakta, ancak teşhisi doğru olmadığından, karmaşık saldırılara karşı mağlup olabilmektedir. Çünkü siber saldırganlar, en

(ve önlenabilir) hataları bilmek ileride yaşanacak hataların önlenmesinde önemlidir:

1. Çalışanlara, tedarikçilere ve verilere karşı ortaya çıkabilecek tehdidin anlaşılabilmesi,
2. Kapsamlı bir bilgi

6. Veri ve ticari sırların sınıflandırılmaması,
7. Çalışanlar, yükleniciler, satıcılar ve tedarikçilerin uygun şekilde eğitilmemesi,
8. Kurum içi çalışanların oluşturabileceği risk faktörünü kavrayamama,

S9Vision DS yazılımı ambargoları aşıyor

Yabancı yazılım şirketlerinin Türkiye'ye uygulamak istediği 'dijital ambargo', yerli yazılımların da öne çıkmasını sağladı. Bu şirketlerden olan Sistem 9'un Türk mühendisleri, dünyada "Digital Signage, Türkiye'de ise "Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları" olarak bilinen, yeni nesil yayın, bilgilendirme, duyuru ve reklam sistemine özel S9Vision DS yazılımını geliştirdi. Yazılım, üstün özelliklerinden dolayı Sistem 9'u, Türkiye'de Digital Signage sistemleri alanında en geniş, en yaygın ve en güvenli ağa sahip sektörün

lideri konumuna getirdi. İstanbul Teknokent'teki merkezlerinde bu başlıkta özel bir yazılım geliştirdiklerini belirten Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın, şöyle devam etti: "S9Vision DS'nin özellikleri yurtdışında birçok organizasyon tarafından ödüllendirildi. Yabancı yazılımlar, dijital signage alanına özel olarak geliştirdiğimiz S9Vision DS'nin hızına yetişemiyor. S9Vision DS yazılımımızın kullanımı, şimdiden aralarında ABD, İngiltere, Hollanda, Almanya, İsveç, Belçika, Arnavutluk, Azerbaycan, Suudi Arabistan, Birleşik

Arap Emirlikleri, Mısır, KKTC, Nahçıvan, Katar, Ürdün, Sırbistan, Romanya'nın bulunduğu 18 ülkeye yayıldı. Müşterilerimizin yurtdışındaki büyümelerine paralel olarak, biz de Türk mühendislerinin elinden çıkan yerli yazılımımızı yurtdışına ihraç ediyoruz. İçinde kendi yazılımımız olduğundan tüm kontrolleri uzaktan Sistem 9 tarafından kontrol edilen dijital yayın ve bilgilendirme ekran sayısı 40 bini aştı. Bu da yabancı yazılımlara muhtaç olmadığımızı gösteriyor. Yazılımda dışa bağımlılığımızı azaltmamız gerekiyor."

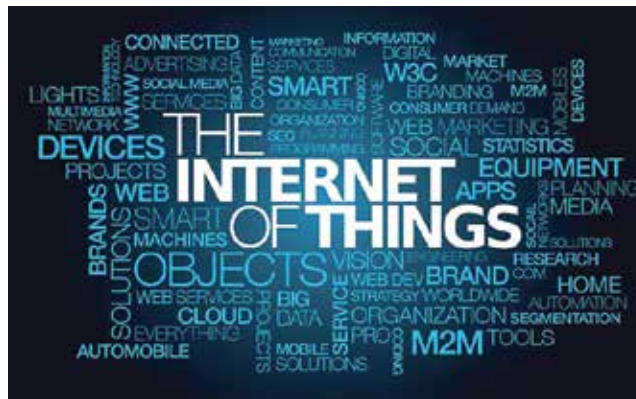


Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın


IoT, finans ve ödeme dünyasını yeniden tanımlıyor

Finans sektörü “Nesnelerin Fin-terneti” ile pek çok geleneksel süreçte yenileşme fırsatı yakalıyor. Cardtek, finans dünyasının ihtiyaçlarına yanıt verecek IoT uygulamalarını ve Cardtek’in “Nesnelerin Fin-terneti”nden nasıl yararlandığını paylaştı. Bu teknoloji sayesinde ödemeler görünmez hale geliyor. Şubelerde işlem yapmadan önce banka kartı veya kredi kartıyla sıra almak da “Nesnelerin Fin-terneti” ile dönüşüme uğrayacak süreçler arasında. Avustralya ve İngiltere gibi ülkelerde çeşitli bankaların şubelerinde devreye aldığı Beacon etiketleri, içeri giren müşteriye anında tanıyor, bir

mesajla karşılıyor ve kişiye özel kampanya ya da teklifleri iletiyor. Böylece her müşteri kendini özel hissedecek şekilde karşılıyor. Yeni nesil uzaktan yönetim cihazları yönetim merkezinden uzak noktadaki ATM, kiosk ve benzeri ünitelerin yönetimini kolaylaştırıyor. Cardtek'in merkez dışında bulunan off-site ATM, kiosk, şube, sunucu odaları gibi hizmet ünitelerilerinin çevresel faktörlerinin izlenmesi ve yönetimini sağlamak için Türkiye



pazarına sunduğu IoT çözümü sayesinde M2M haberleşme ile kabin ve çevre ışığının açılıp kapanmasından, elektrik akımı denetimine, titreşim denetiminden su baskını kontrolüne kadar birçok işlev tek merkezden yönetilebiliyor. Bu kapsamda, ünitelerin çevresellerinde



oluşabilecek farklı durumlar için cihazı koruyacak akıllı kural setleri tanımlanarak proaktif koruma da sağlanabiliyor. Mağazalarda ve online alışverişlerde ödeme noktasında büyük kolaylık sağlayan mobil cüzdan teknolojileri hızla gelişirken, devletler ölçeğinde bu teknolojinin benimsenmesi ise nakitsiz toplum hedeflerine daha çabuk ulaşılmasını sağlıyor. Ülkelerin kendi mobil cüzdan çözümlerini devreye almaları, vatandaşların da mobil ödeme sistemlerine olan

bakışını olumlu etkiliyor. Cardtek, Türkiye’de Futbol Federasyonu ile hayata geçirilen Passolig ve İzmir Belediyesi ile hayata geçirilen “İzmirim Kart” gibi projelerde kazandığı akıllı şehir deneyimlerini yurtdışına da taşıyor. Bu kapsamda Cardtek, Birleşik Arap Emirlikleri vatandaşlarının ödemelerini temassız ve güvenli ortamda yapmalarını sağlayan “Empay” ulusal mobil cüzdanın teknoloji tedarikçisi olarak uluslararası arenada önemli oyuncular arasında yer alırken, Hindistan’ın Banglore ve Kochi şehirlerinin toplu taşıma projesinde ödeme altyapı tedarikçisi olarak görev üstleniyor.

Yük dengeleme ile çökme riski devredışı kalıyor



Bir web sitesine erişmek için ortalamanın çok üzerinde talep olduğunda, sitenin çöktüğüne dair birçok haber ortaya çıkıyor. Radore Veri Merkezi'nde barınan web siteleri ise yük dengeleme (Load Balancing) teknolojisi ile en yoğun taleplerde bile bu sorunu yaşamıyor. Radore Veri Merkezi'nin müşterilerine sunduğu bu teknoloji uygulama ve veri tabanı sunucuları arasındaki yükü dengelemesini

sağlıyor. Böylece dışarıdan sunuculara doğru gelen trafiği uygulama sunucuları arasında dağıtabiliyor, dahili ağdan veritabanı sunucularına doğru giden trafiği düzenleyebiliyor. Bu da hızlı ve yedekli bir yapı demek. Yük dengeleme teknolojisi ile erişim sürekliliğini sağlamanın mümkün olduğunu belirten Radore Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "İnternet üzerinden işlerini yürüten binlerce

İşletme için kesintisizlik önem taşıyor. Yoğun trafiğin olduğu zamanlarda iyi bir sunucu yönetim teknolojisiyle de itibar ve ciro kaybı yaşamadan kesintisiz hizmet sunmak mümkün. İnternet üzerinde kritik servisler ve uygulamalar çalıştıranlar, anlık ve yoğun trafik servis edenler, internet üzerinden servis sunanlar, güvenli internet hizmeti almak isteyen herkes, yük dengeleme hizmeti almalı.”

Strateji hazır sıra eylemde

Türkiye Bilgi Toplumu Stratejisi raporu tamamlandı. Raporu hazırlayan Peppers & Rogers şirketi, nihai nüshayı E-Dönüşüm İcra Kurulu'na sunmaya hazırlanıyor. Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşmesi için 116 eylemi sıralayan rapor, e-Dönüşüm İcra Kurulu'ndan geçtikten sonra uygulanmaya başlanacak. 2006-2010 yılları arasında yapılması gereken eylemlerin, uygulamaya alındığı taktirde Türkiye'ye maliyetinin 12 milyar YTL olacağı belirtildi.



Yayınlanan raporda önde gelen konuların başında eğitim geliyor. Raporun önerileri arasında liselerde yaygın bir şekilde bilgi teknolojileri laboratuvarlarının kurulması, bu laboratuvarlarda öğrencilerden arta kalan zamanlarda yetişkinlere erişim ve eğitim olanaklarının sunulması bulunuyor. Ayrıca, Kamu İnternet Erişim Merkezleri kurularak öncelikle işsizlere bilgisayar eğitimi verilmesi öngörülüyor.

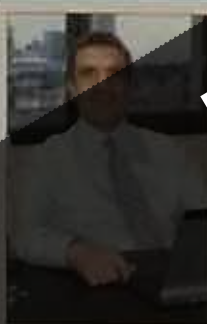
Vatandaşlıkla ilgili tüm başvuru ve işlemlerin elektronik ortamda yapılmasını öneren raporda, e-demokrasi uygulamalarıyla halkın yerel yönetime katılması gerektiği belirtiliyor. Diğer yandan, kamu personeli için elektronik ortamda performans ölçümü ve değerlendirilmesi yapılması da öneriler arasında. Yerli kuluçka bilişim şirketlerinin gelişmesi ve yurtdışı pazarlara açılabilmesi için de fonlar oluşturulması öneriliyor. Levent Uyaniker'in haberi sayfa 3'te.

Oytek'ten 2005'te ihale atağı



Oytek, kamu tarafında aldığı e-devlet kapısı gibi ihaleleri 2006'ya taşımayı da hedefliyor. Oytek Genel Müdürü Altay Elbek, 2005 yılında şirketin girdiği ihalelerin yüzde 68'ini kazandığını belirterek 2006'da yüzde 50 büyümeyi hedeflediklerini söyledi. Sayfa 14

Yeni yılda geniş kapsamlı hizmetler



Borusan Telekomünikasyon, Ocak ayında yeni hizmetleri tanıtmayı planlıyor. Borusan Telekomünikasyon Genel Müdürü Burhan Gökmen, "Şehirlerarası, uluslararası yoğun telefon trafiği kullanıcılar için yeni hizmetler yaratmayı hedefliyoruz" dedi. Sayfa 16

Gündem

Gelecek Internet üzerinden ses taşımada

Doğan Telekom Genel Müdürü Cem Erkun, ADSL, Türkiye'de İnternet kullanımını yeterince yaygınlaştırmadığını, bunun için Türkçe içeriğin artması gerektiğini ifade etti. Sayfa 17

UyumSoft sertifika programı periyodik hale geliyor

UyumSoft, 2006'da sertifika programlarını periyodik hale getiriyor. Bu programlarla, sektöre ERP konusunda nitelikli eleman yetiştirilecek. Sayfa 24

Anadolu Parsı dağıtımda

Pardus'un 1.0 sürümü, 26 Aralık'tan itibaren İnternet üzerinden yayınlanmaya başlandı. Sayfa 12

SSK'dan 'e-Borcu Yoktur' projesi

SSK'nın "e-Borcu Yoktur" projesiyle şirketler "borcu yoktur" yazısını bir dakika içinde alabiliyorlar. Sayfa 6

e-Belge hayata geçiyor

e-Belge Projesi Gemlik Serbest Bölgesi'nde hayata geçiriliyor. Uygulamayla dış ticaret işlemleri, İnternet üzerinden elektronik ortamda yapılabilecek. Sayfa 4

**TARİHTE
BUHAFTA**

ORTAOKULU İTİFAK
ORTAOKULU İTİFAK EĞİTİM MERKEZİ
YENİ YIL KURSU AKLAŞIM
VE YATIRIM PROGRAMLAMA
EĞİTİM PROGRAMI
NESNEYE YÖNELİK MÜHÜRLEME ve
SARIM
• JAVA ile NESNEYE YÖNELİK
PROGRAMLAMA
• NESNEYE YÖNELİK
PROGRAMLAMA LABORATUVARI
ORTAOKULU İTİFAK EĞİTİM MERKEZİ
ORTAOKULU İTİFAK EĞİTİM MERKEZİ
14 Şubat 2006 / 24 Mart 2006
3 Şubat 2006
70 Saat
Hafta içi (4 gün) 18:30 - 21:30
(Salı, Çarşamba, Cuma)
Kayıt ve bilgi için 0312 4287000 numaralı
telefonla Cem Küçüközel'i arayınız.
www.ortaoakul.com.tr
DATA EXPERT

Bilişimde Türkiye gündemine yakın bakış

Bilişim Zirvesi, 2018 yılında da yurt çapında verimli ve farklı etkinliklere imza atma hazırlıklarını kesintisiz yürütüyor.



Bilişim Zirvesi Genel Müdürü Neslihan Aksun

BT yatırımlarının artış trendini 2018 yılında devam ettirmesi beklenirken, bu da her ölçekte her sektörden şirket için BT yatırımlarının bir lüks değil, doğru danışmanlık desteği ile bir gereklilik haline getiriyor. Yıllardır yurt çapında imza attıkları etkinliklerde bu gerçeği vurguladıklarını söyleyen Bilişim Zirvesi Genel Müdürü Neslihan Aksun'a göre, Bilişim Zirvesi etkinlikleri; sektörümüzü, yatırımların eğilimini ve finansman çözümünü tercihlerini görmek adına benzersiz fırsatlar sunuyor. "Bu fırsatı grup şirketlerimizin faaliyetleri ile buluşturarak, 360 derece iletişim ve bilgilendirme kanalı yaratıyor, bu kanalı sürekli geliştirmenin görevimiz olduğunu da biliyoruz" bilgisini veren Neslihan Aksun, Bilişim Zirvesi çatısı altında buluşan zengin toplantı konsepti hakkında detaylar paylaştı.

Her yıl yeni iller ekleniyor
Türkiye ekonomisinde aslan payını alan KOBİ'lerin bilişim ve bu konuda fiili farkındalıklarını istikrarlı biçimde geliştirmek için kesintisiz olarak devam eden BTvizyon toplantıları, takvime her yıl yeni illerin eklenmesi ile büyüyor. "Tüm Türkiye hedefi ile çıktığımız bu yolda istikrarlı biçimde Anadolu'nun potansiyeline ulaşmaya, İstanbul veya Ankara merkezli yerel ve küresel bilişim şirketlerini buluşturmaya odaklanıyoruz" bilgisini veren Neslihan Aksun, bu planlı adımlarda ne kadar başarılı olduklarını da her yıl elde ettikleri sonuçlarla, ama daha da önemlisi, seslenilen

bu kitlenin Bilişim Zirvesi'ne geri dönüşleri ile gördüklerini vurguladı. "Bunun çok önemli bir şans olduğunun farkındayız" yorumunu yapan Aksun'un dikkat çektiği gibi, güncel bilgiye ve yetkin isimlerin önerilerine ihtiyaç en çok Anadolu'da kendini gösteriyor. Anadolu insanı da, kendisine bilgi vereni, bu süreçte köprü olanı takdir etmekten yüksünmüyor. "Anadolu'da yaratıcılık potansiyeli hepimizin malumu, ama bunu fiili ve kapsamlı bir destekle pekiştirmek için Bilişim 500'e eklediğimiz PLUS yeniliğini de unutmamak gerek" eklemesini yapan Neslihan Aksun, şu detayları paylaştı:

Türkiye BT pazarının aynası Bilişim 500

"Sektörümüzün istikrarlı ve demirbaş bilgi kaynağı Bilişim 500'de büyüklük ve ciro olarak yer alamayan, ama alanında veya bölgesinde güçlü konumda olan genç şirketler ve Anadolu firmaları PLUS

çatısı altında konumlanıyor. Türkiye'nin bilişim adına 'en'lerini yıllardır detayları ile ortaya koyarak sektörün potansiyelini gösterirken, yerli ve yabancı ilgisi adına güvenli bir rehberi de sunuyoruz. Pazarın büyüklüğü adına kamu nezdinde birincil rehber olurken, Türkiye BT pazarının esas büyüklüğünü uçtan uca görebilmenin de önemine inanıyoruz. PLUS yapısı, kamu ve özel sektör nezdinde rüştünü çoktan ispat eden Bilişim 500'ün devamı niteliğinde. Bu nitelik, Türkiye'nin gerçek BT pazarını anlamak, fırsat noktalarını yakalamak adına büyük önem taşıyor. Hele de bilişim farkındalığının ve girişimciliğin sadece büyük şehirlere has olmadığını göstermek adına... Yol haritamızın doğruluğuna ve gücüne inanıyoruz. Çünkü geldiğimiz noktada teknoloji yatırımı yapmak, en yeni ve en verimli olanı takip etmek şirket ölçeğinden veya sektörden bağımsız bir zorunluluk. Buna karşılık, her ölçekte şirketin bilişim okuryazarlığı ve teknoloji farkındalığı bu zorunlulukta belirleyici."

Teknoloji Platformları verimli buluşma noktası

BTvizyon Anadolu toplantılarıyla yıllardır bu farkındalığın yurt çapında gelişmesi için hep aynı heyecanla adımlar atarken, Teknoloji Platformu başlığında öne çıkan teknoloji gündemini, alanının uzman isimleri ile katılımcılara sunmak da Bilişim Zirvesi'nin öncelikleri arasında. Bu bilinçle atılan adımlar, 2017 yılında da dört verimli Teknoloji Platformu konferansının katılımcılarla buluşmasını sağladı.

'Kamuda BT Yönetimi ve Endüstri 4.0' başlığında bu iki tanımın birbirini nasıl tamamlaması gerektiğine odaklanılırken, 'Siber Güvenlik 4.0 ve Felaket Kurtarma Yönetimi' konferansında siber risklere, güvenlik yatırımlarında sürekliliğin esas olduğuna değinildi. 'Dijital Evrim Teknoloji Platformu' ile tüm sektörleri bağlayan bir 'evrim' gerçeğine uzman isimlerin sunumları ile dikkat çekilirken, 'Dijital Ekosistem: IoT ve M2M Teknoloji Platformu' ile bu evrimi kurumsal fayda için sürekli ileri taşımamanın ipuçları ele alındı.

Duvarın arkasındaki detaylar zirvede tartışılacak

Teknolojide sonu olmayan gelişimi, doğru bir farkındalıkla bireysel hayata olduğu gibi kurumsal hayata da aktarmak bir zorunluluk. Hatta Neslihan Aksun'un tabiriyle bu bir tercih olmaktan çıkarak çok zaman geçtiği gibi, 'tamam mı devam mı?' sorusuna verilecek yanıt, bu konuda kurumsal stratejinin de netleşmesi demek. İşte bu bakış açısı da Bilişim Zirvesi'ne her yıl birbirinden çok farklı, gündemle örtüşmekle kalmayıp bilfiil gündemi yaratan Teknoloji Platformu toplantılarına imza atma gücünü veriyor. "Sözün özü; en yenilerle yine karşınızda olacak, reel sektör ve BT dünyasını buluşturma misyonumuzu devam ettireceğiz" diyen Neslihan Aksun, 2017 yılı Bilişim Zirvesi'ni değerlendirirken, 2018'e dair de ipuçları paylaştı. 17. Bilişim Zirvesi'nde iş dünyası ve kamunun gösterdiği yoğun ilgiyle bir kez daha tamamlandı. 7-8 Kasım

2017 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde iki gün boyunca "Yıkıcı ve Yenilikçi Dijital Ekonomi" çerçevesinde, "REkonomi Başlıyor!" mottosuyla dijital ekonominin duvarlarını nasıl yıkmakta olduğunu gündeme taşıyan zirvenin açılış gösterisinde, 2018 yılında düzenlenecek Bilişim Zirvesi'nin mottosu da "Duvarın Ardı - Beyond the Wall" olarak duyuruldu.

Bilişim Zirvesi, bir kez daha gündemi belirleyecek

Altı salonda paralel olarak gerçekleşen oturumlarda Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen kanaat liderleri, kendi alanlarındaki uzmanlıklarını iki gün boyunca Bilişim Zirvesi'17'ye katılan 2 bin 379 karar verici kişi ile paylaştı. 200'ü aşkın konuşmacı ve panelistin sahne aldığı Bilişim Zirvesi'nde, 4 bini aşkın katılım alan 18 farklı program içeriğinde, "Duvarlar yıkılırken altında kalmayın, önümüzdeki yıl sizlere duvarın ardındakileri de göstereceğiz" mesajı paylaşıldı. Bu noktada Aksun, 2018 yılı planlarını da şöyle paylaştı: "2018'in Kasım ayında gerçekleşecek olan 18. Bilişim Zirvesi için 9 Kasım 2017 itibarı ile çalışmalarımıza başladık. Şu an zirvenin tüm yol haritasının hazır olduğunu vurgulamak isterim. 18. Bilişim Zirvesi'nde yapay zekanın gelişmiş öğrenimini pek çok farklı başlıkta ele alacağız. Yapay zekanın endüstrilere etkisi ile tüm sektörlerin detaylı inceleneceği projede; öğrenen ve idrak eden sistemler ile büyük veriyi, yaratıcı yıkımı, özgün zekayı, dijital düşünen bireylerin ve organizasyonların tek dili konuştuğu ortak bir dijital zekada yüksek teknolojileri kökten inceleyeceğiz. Kasım 2018'de duvarın ardında yer alan tasarım odaklı düşüncelerden dijital kalkınma becerilerine, zekâ ile konforlu yaşamdan öğrenen – davranan – merak eden sistemlere, karar verebilen mekaniklerden öğrenen yepyeni bir endüstriye kadar ne kadar merak edilen ve hayal edilen varsa konuşacağız ve bir kez daha gündemi beraber belirleyeceğiz."

Tepeden tırnağa değişime şahit oluyoruz

Bilişim Zirvesi'18 "Akıllı Şeyler- Bilen Teknolojiler" ana temasıyla bireyler, şirketler ve ülkeler için akıllı, zeki ve otonom bir dijital yaşam modelini tüm dinamikleriyle tasarlayıp, kurgulayıp kamuoyunun gündemine getiriyor.

Duvarın Ardı'nda artık bizi 'Akıllı Şeyler ve Bilen Teknolojiler' bekliyor. İnsanın yaşam ekosistemindeki her şey dijital sinir ağılarıyla birbirine bağlanarak akıllı ve otonom hale geliyor. Tüm nesneler, eşyalar ve canlılar olarak tanımladığımız bu 'akıllı şeyler' empati kurabilen, merak edebilen, öğrenebilen, karar

vereabilen, uygulayabilen, tasarlayabilen, kurgulayabilen özellikler kazandırılmış yapay zeka teknolojisinin bir ürünü. 'Akıllı Şeyler' bağlantılı ve etkileşimli şekilde birbirini yöneterek bizi bütünsel bir dijital zekaya taşıyor. Fikir ve düşünce liderleri, yönetim guruları, gelecek tasarımcıları, akademisyenler, iş profesyonelleri, teknoloji liderleri, uzmanlar, yöneticiler, kanun yapıcılar, yasal düzenleyiciler, sivil toplum kuruluşları, toplumbilimciler, mühendisler insanlığın yeni çağına tanık olmak için Bilişim Zirvesi'nde olacak.

Sağlık hizmetlerini dönüştürecek 10 teknoloji

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY, genombilimden, teletıp ve 3D biyobaskıya sağlık hizmetlerini dönüştürecek ve dünya genelinde insanları daha sağlıklı kılacak 10 yeni teknolojiyi ele aldı. Daha uzun, sağlıklı ve üretken bir yaşam sürmemize yardımcı olabilecek bazı dijital teknolojiler şöyle:

- 1. Genombilim:** Artan bilgi işlem gücü DNA analizinin gerçek potansiyelini ortaya çıkarmaya başlıyor. Kişiselleştirilmiş test ve tedaviyi gerçek anlamda mümkün kılan genombilim, farklı hastalıkların tedavisinde alınan sonuçları değiştirebilir.
- 2. Giyilebilir teknoloji:** Kişiselleştirilmiş ve gerçek zamanlı veri toplayan akıllı sağlık izleme sistemleri daha sağlıklı yaşam tarzlarının benimsenmesini teşvik ederken, medikal araştırma için gerekli verinin toplanmasına da yardımcı olacak. Şirketler

- çalışanlarının stres seviyesi ve sağlık durumunu takip ederek, üretkenliğin artırılmasını sağlayabiliyor.
- 3. İlaç sektörü ve büyük veri:** Daha fazla DNA'nın analiz edilmesi, giyilebilir teknolojilerin yaşam tarzına ilişkin daha fazla veri toplaması ve medikal kayıtların dijital ortama taşınması ile daha detaylı ve karşılaştırmalı hasta analizi yapılması mümkün oluyor.
- 4. Minyatür organ üretimi:** DNA sekanslama ve kök hücre araştırmalarında kaydedilen ilerlemeler, araştırmacıların hastanın DNA'sını temel alarak, minyatür organlar üretmelerine imkân tanıdı. Elektronik sensörlere bağlanan bu organlarla hücre seviyesinde uygulanan bir tedaviye hastanın nasıl tepki vereceği önceden test edilerek, hangi metodun başarılı olacağı da tespit edilebiliyor.

- 5. Sosyal medya değerlendirmeleri:** Sağlık hizmeti sağlayan kuruluşlar ve düzenleyici kurumlar sosyal medyada hastalar tarafından yapılan değerlendirmeleri ve dijital anketleri potansiyel sorunları tespit etmek ve hizmet kalitesini artırmak için gittikçe daha fazla kullanıyor. Sosyal medya böylece sağlık hizmetlerini sürekli optimize eden bir geri bildirim mekanizması haline gelebilir.
- 6. Dijital trendlerin izlenmesi:** Belirli medikal semptomlarla ilgili online araştırmalara yönelik trendler, sosyal medya ve arama motorlarındaki anahtar kelime aktiviteleri aracılığıyla takip ediliyor, bir hastalık salgınının tespiti ve çözüm sürecinin hızlandırılması hedefleniyor.
- 7. Genetik mühendislik:** Hastalıklarla mücadele amacıyla insan DNA'sının genetik mühendisliğinin yapılması tartışmalı bir

konu, ancak hastalıklarla mücadelede gen terapisi ve genetiği değiştirilmiş virüslerin kullanımı gittikçe daha yaygın hale geliyor. Genetiği değiştirilmiş sivrisinekler sıtma ve Zika virüsü ile mücadelede kullanılıyor.

- 8. Teletıp:** Doktorun fiziksel olarak ziyaret edilmesi ihtiyacını ortadan kaldıran mobil teknolojiler, sağlık hizmetleri üzerindeki baskının azalmasını sağlıyor. Teletıpın bu dönüştürücü etkisini dünyada sağlık hizmetlerine erişiminin zor olduğu bölgelerde hissettirmesi bekleniyor. Birleşmiş Milletlere bağlı olan Uluslararası Telekomünikasyon Birliği'ne göre, dünya genelinde 7 milyardan fazla mobil telefon aboneliği var, 3,2 milyar insan internet kullanıyor, bu kesimin 2 milyarı gelişmekte olan ülkelerde yaşıyor.
- 9. Cerrahi robotlar:** Daha



hassas ameliyatlarda kolayca yapılmasını ve iyileşme süresinin hızlanmasını sağlayan robotik cerrahi ekipmanların kullanımı aynı zamanda cerrahların hastalarını uzaktan tedavi edebilmelerine imkân tanıyor.

- 10. 3D Biyobaskı:** ABD'de bulunan Wake Forest Rejeneratif İlaç Enstitüsü Şubat 2016'da hayvanlar üzerinde ilk 3D kemik, kas ve doku implantı çalışmasını başarıyla gerçekleştirdiğini duyurdu. DNA analizi sayesinde gelecekte vücudun farklı bölümlerini yenileyebileceğiz.



2018 tehditlerine bugünden bakış!

McAfee, 2018 yılını şekillendirecek 5 temel trendi paylaştığı "McAfee Labs 2018 Tehdit Tahminleri Raporu"nu yayınladı. Raporda fidye yazılımlarının evrimi, sunucusuz uygulamaların siber güvenliğe olan etkileri, kurumların tüketicileri evlerinde izlemelerine olanak tanıyan teknolojilerin tüketici gizliliğine etkileri, kurumların çocuklar tarafından geliştirilen içerikleri toplaması sonucu uzun dönemde oluşabilecek riskler ve siber güvenlik uzmanları ile siber suçlular arasındaki makine öğrenimi ile yeni inovasyonlar yaratma yarışı var. İşte araştırmada öne çıkanlar:

Makine öğrenimi ile siber güvenlik ekipleri ve siber suçlular arasındaki "silahlanma yarışı"

kızıyıyor: Makine öğrenimi, güvenlik açıklarını, şüpheli davranışları ve zero-day saldırılarını tespit etmek ve düzeltmek üzere devasa boyuttaki verileri işleyebilir ve büyük ölçekli operasyonlar



gerçekleştirebilir. Zaten siber suçlular da koruma tekniklerinden öğrenimler elde etmek, tehdit tespit modellerini etkisiz hale getirmek ve siber güvenlik uzmanları güvenlik açıklarına bir yama geliştirmeden bu açıkları kendi çıkarları için kullanmak gibi hedefler için makine öğreniminden yararlanıyor. Bu noktada kurumların insan gücünün stratejik zekasından yararlanarak makine tabanlı kararlar alması ve tehditlere karşı yanıtlarını buna göre

düzenlemesi gerek.

Fidye yazılımında köklü değişim:

Geleneksel fidye yazılımı yöntemleri, daha güçlü güvenlik önlemleri, daha bilinçli insan kaynağı ve stratejiler sayesinde kârlılığını kaybediyor. Siber suçlular da yüksek net-değerine sahip kişileri, bağlı cihazları ve kurumları hedef almaya başlıyor. Bu dönüşüm ile fidye yazılımları da bireylerin dolandırılması yerine, kurumlara siber şantaj yapılması gibi hedefler için

kullanılmaya başlandı. Bu doğrultuda siber sigorta pazarı da hızla büyüyor.

Sunucusuz uygulamalar, kurumların saldırıya açık alanını da genişletiyor:

Sunucusuz uygulamalarla hizmetlerin daha hızlı faturalandırması gibi pek çok işi geniş bir eksenle yönetmek mümkün. Ancak bunlar, yetki yükseltme (privilege escalation) ve uygulama bağlantıları (application dependencies) kullanılarak gerçekleştirilen saldırılara da açık. Ayrıca sunucusuz mimarinin ölçeklendirme yapamamaya, maliyetli hizmet kesintilerine neden olan 'brute force' DoS (Denial of Service) saldırılarına ve bir ağ içerisindeki veri transferine yapılan saldırılara uğramaları daha olası. Bu nedenle sunucusuz uygulamalarda işlev geliştirme ve dağıtım süreçlerine gerekli güvenlik önlemleri entegre edilmeli, ölçeklenebilirlik özellikleri eklenmeli, ağ trafiği VPN ve şifreleme ile koruma

altına alınmalı.

İnternet bağlantılı ev cihazları ile kişisel bilgiler açığa çıkıyor:

Tüketiciler nadiren gizlilik sözleşmelerini okuduğu için şirketler bu sözleşmeleri sürekli olarak daha fazla bilgi edinmek için değiştiriyor ve bu bilgileri gelirlerini artırmak üzere kullanmaya yöneliyor. McAfee, mevcut yasaları ihlal edip karşılığında ceza ödeyerek bu tür eylemlere devam eden ve bu sayede kâr sağlamayı hedefleyen şirketler için yeni yaptırımlar uygulanacağına inanıyor.

Çocuklara ait dijital içerikleri toplayan şirketleri bekleyen riskler:

2018 yılında aileler, çocuklar tarafından üretilen dijital içeriği kendi çıkarları için kullanan kurumlar hakkında daha bilinçli olacak ve bu tür uygulamaların uzun vadede çocukları için yaratabileceği potansiyel risklerin farkında olarak hareket edecekler.

Aslında her sektörün 'dijital zinciri' olmalı



Nurus Baş Tasarımcısı Renan Gökyay

Tasarım ve üretim aşamasında çok başarılı olursa da, teslimata hatta ürün kullanımına kadar geçen süredeki olumsuzluklar, özellikle mobilya sektöründe ciddi imaj hasarlarına yol açabiliyor. Tüketiciler, artık sadece ürünün kalitesiyle değil, satış sonrası hizmet sürecinde de mutlu olmak istiyor. Bu tespiti paylaşan Nurus Baş Tasarımcısı Renan Gökyay, sektör odağında teknolojik yetkinlikler paralelinde şu bilgileri verdi: "Mobilya seyahat etmeyi sevmeyen bir ürün. Ancak doğru teknolojiyi geliştirir ve doğru şekilde kullanabilirseniz, bu sıkıntıyı aşmak rekabet ortamında ciddi avantaj sağlıyor. Biz üretiminin yüzde 30 ila 40'lık kısmını ihraç eden bir firmayız ve teslimat noktasında da sıfır hata payıyla çalışmak durumundayız. Bunun için 'Dijital Zincir' adını

verdiğimiz özel bir yönetim bilgi sistemi kullanıyoruz. Gelişmiş teknoloji sayesinde, projenin başlangıcından teslimatına, hatta ürünlerin kullanımına kadar tüm süreci dijital platforma

taşıyabiliyoruz. Bu da bize her adımı denetleme imkanı sağlıyor. Sistemde; Nurus'un tüm ürünlerine ilişkin bilgiler, ürünün nerede üretildiği, hangi birimimizde bulunduğu, fiyat ve teslimat noktaları gibi ayrıntılar yer alıyor."

Bu yapı sayesinde Nurus'ta sipariş alındıktan sonra üretim planlanıyor ve tedarik süreci işliyor. Üretimin tamamlanmasının ardından sıra ürünün zamanında yüklenmesine, ürünün bulunduğu noktaya uygun aracın-konteynırın yönlendirilmesine ve teslimat noktasına sağlıklı şekilde ulaştırılmasına geliyor. "Sürecin, proje planlamasına uygun şekilde ve hasarsız işlemesi çok önemli" diyen Renan Gökyay, ekledi: "Bunu çok sağlıklı şekilde başarıyoruz, çünkü hangi aracın, saat kaçta, hangi noktada olduğu sistemde kayıtlı oluyor ve

gerekli durumlarda bu bilgiye ulaşıyor. Ürünün teslimat ve kurulum bilgisi de yine anlık olarak sisteme kaydediliyor. Süreçte atılan her adım kayıt altına alınmış ve işleyişin denetimi sağlanmış oluyor."

Takip kolaylığı sağlanıyor

Kullanım süreci, sistemin kuşkusuz en önemli halkalarından biri. Ürünlerin eksiksiz şekilde sahaya ulaşmasının ardından, taşıma sırasında herhangi bir kayıp ya da hasar olup olmadığı tespit ediliyor. Ürünün konumlandırılması ve montajı gerçekleştirildikten sonra bir demirbaş kaydı oluşturuluyor. "Demirbaş kodları ve Nurus kodlarının eşleşmesi sağlanıyor. Böylece, ürüne ve kullanıcısına ait bilgiler kayıt altına alınarak, ürünün kullanımı boyunca doğabilecek tüm ihtiyaçlar yönetiliyor" bilgisini veren Renan Gökyay,

elde edilen faydaları şöyle anlattı:

"Müşteri demirbaş kayıtları sayesinde, ürün yönetimi ve takibini daha kolay gerçekleştiriyoruz. Satış Sonrası Hizmetler ekibimiz, bu sistemle kolaylıkla müşteri takibi yapabiliyor, ürünün kullanımı boyunca oluşabilecek problemlere hızla müdahale edebiliyor. Büyük ölçekli projelerimizde bu programın faydasını daha kolay görüyoruz. Ürünü, bir plazada hangi katta, hangi odada bulunduğu kadar sistemimize kayıt ediyoruz. Böylece karşılaşılan bir problemde müşteriyi yormadan gerekli iyileştirmelerini yapabiliyoruz. Geliştirdiğimiz yönetim bilgi sistemi Dijital Zincir, sadece ülke içinde değil, ihraç noktalarında da çalışıyor. Kontrol sistemimiz yine aynı şekilde işliyor."



Kurumsal rekabette artık belirleyici IaaS

Oracle'ın IaaS'ın Türkiye'de ne ölçüde benimsendiğini görmek amacıyla yaptığı bir araştırma, Türkiye'de faaliyet gösteren büyük ölçekli şirketlerin yüzde 12'sinin stratejik büyüme hedeflerine ulaşmak adına yenilikçi bulut çözümü kullandıklarını gösterirken, Altyapı Hizmetleri'nin (IaaS) Türkiye'de de giderek benimsendiğini gösterdi. Oracle'ın "You&IaaS" başlıklı araştırması, Türkiye çapında yüzden fazla çalışana sahip orta ve büyük

ölçekli işletmelerdeki 600 BT profesyoneli arasında gerçekleştirilen bir anketi esas aldı. Araştırmaya katılan BT uzmanlarının yüzde 50'si IaaS'a yatırım yapmayan işletmelerin, yatırım yapan rakiplerinin gerisinde kalacağına inanıyor. Katılımcıların yüzde 67'si ise IaaS'ın kurum çapındaki ilgili bulut stratejileri için önemli bir bileşen olduğu kanısında. Katılımcıların yüzde 75'i IaaS çözümlerinin işletmelerin inovasyon yetkinliğini

artırdığını, bunun gerekçesi olarak da bakım çalışmalarına harcanacak enerjinin geliştirme ve deneyimlemeye yönlendirilebilir hale gelmesini gösteriyor. 100-249 çalışanlı işletmelerdeki IaaS kullanıcılarının yüzde 71'i IaaS'ın kurulum süresini önemli ölçüde kısalttığını söylerken, bu oran 250 çalışan üstü işletmelerde ise yüzde 40.

Kurumsal performans artıyor

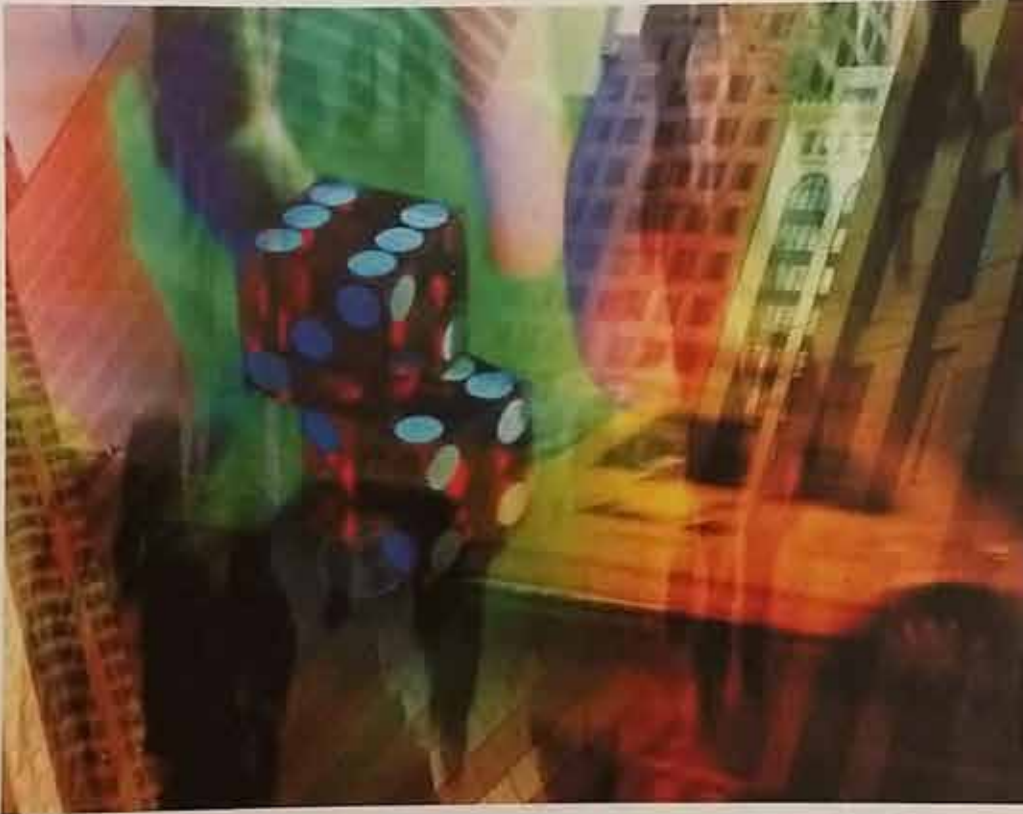
Araştırmaya göre, işletmelerin

yaklaşık yüzde 26'sı IaaS'ın dünya standartlarında kullanılabilirlik, çalışma süresi ve hız sağladığı kanısında. Katılımcılar, IaaS'ı 2012 yılından daha önce entegre etmeye başlayan deneyimli kullanıcılara kıyasla IaaS'ı henüz kullanmaya başlayanların daha avantajlı olduğunu onaylarken, yüzde 43'ü ise IaaS'ı doğrudan tedarikçiden temin etmenin en iyi yaklaşım olduğunu belirtiyor. Araştırma, Türkiye'deki kuruluşların mevcut BT

mimarilerini değiştirerek, iş yüklerini buluta taşıdıklarını da doğruluyor. Araştırma katılımcılarının yüzde 12'si IaaS kullandıklarını doğrularken, her on katılımcıdan altısı IaaS hizmetlerinden olan depolama yatırımı, her on katılımcıdan üçü ise sanal veri merkezlerine yatırım yaptığını belirtiyor. Araştırmada Türkiye'deki kuruluşların IaaS'ı benimsemesinin önündeki temel güçlükler ise olası maliyet artışı ve veri güvenlikleri.

Sanal bahsin dayanılmaz cazibesi

Son dönemde iddaa oyuncularının hızla artması, yurtdışındaki bahis sitelerine olan yoğun ilgi bahis konusunu gündeme getirdi. Sanal ortamda bahis ve şans oyunlarına olan ilgiyi yakından izleyen Spor Toto ve Milli Piyango Teşkilatları da harekete geçti.



Spor Toto, kısa süre zarfında futbol dışında farklı spor alanlarında da bahis oynatılması için yasal düzenlemelere ağırlık verdiğini açıkladı. Spor Toto, bu yolla Türkiye'den yurtdışındaki siteler aracılığıyla bahis oynanmasını bir ölçüde engellemeye çalıştıklarını açıkladı. Öte yandan Milli Piyango İdaresi de piyango biletlerini sanal ortam bayileri yoluyla İnternet'ten satmaya başladı.

Verilen bilgiye göre Türkiye'den sanal ortamda oynanan bahis oyunlarının miktarı tahminen 1 milyar dolar. Diğer yandan yasal zeminde futbol bahsi oynatan iddaa da yeni açılacak bahis oyunları için ihaleye katılmayı planlıyor. İddaa'yı kuran Inteltek yetkilileri, şu an 3 milyon aktif iddaa oyuncusu olduğunu, web sitelerini de günde 200 bin ziyaretçi aldığını kaydettiler. **Beliz Kudat'ın haberi sayfa 3'te**

"Yazılımda gücümüzün farkında değiliz"



YASAD, yazılım konusuna dikkat çekmek amacıyla yazılı basında ilan çalışması başlattı. YASAD Yönetim Kurulu Başkanı Gültekin Günel, bu sayede toplumsal bilinci artırmayı hedeflediklerini kaydetti. **Sayfa 8**

Yeni uydunun adı RASAT



Başbakan'ın RASAT uydusu, Türkiye'nin ilk yerli uydusu olarak, 2007 yılında fırlatılacak. Uydunun yapımı, TÜBİTAK Uydular Araştırmaları Enstitüsü tarafından gerçekleştiriliyor. Uydunun adı RASAT, Göktürk uydusuyla birlikte, Türkiye'nin ilk yerli uyduları olacak. **Sayfa 6**

Gündem

Bilişim Vadisi arazi fiyatlarına takıldı

Bilişim Vadisi projesinin ağır ilerlediğini belirten AKP Genel Başkan Yardımcısı Reha Denemeç, arazi fiyatlarının pahalı olması nedeniyle projeye başlanmadığını söyledi. **Sayfa 4**

Her yudum içkide bilişim var

Bilişim teknolojileri desteğiyle yeniden yapılanan Mey İçki, yurtdışında pazar payını artırmak ve ürünlerini dünyaya tanıtmak amacıyla BT'yi kullanıyor. **Sayfa 1**

İstanbullu gençlere yeni bir istihdam kapısı

Bilişim Çırakları projesi kapsamında eğitimleri gerçekleştiren Edutime, İŞKUR ile İstanbul'da yeni bir çalışmaya başladı. Yeni projeyle İstanbul'da 280 gence, BT eğitimleri veriliyor. **Sayfa 28**

VoIP telefonun tahtını sallıyor

Yeni ürünü X1 revizyon 4 santrallerini duyuran Telesis, bu yeni ürünle geçmişten gelen bilgi birikimini zenginleştirerek ilerliyor. **Sayfa 20**

Fiber Optik Kurulum ve Bakım Hizmetleri

Estanbul'da Fiber Optik Kurulum ve Bakım Hizmetleri

we Rack your World!

TEL: +90 216 561 18 19 (10 HAT)

Takip sistemlerinin yetenekleri IoT ile daha da artıyor

70 binin üzerinde müşterisi ve 800 binin üzerinde mobil cihazı bugün dünyanın farklı bölgelerinde aktif olarak çalışan Arvento, yurtdışı operasyonlarını daha da genişletiyor.

Ayhan Sevgi

Araç takip sistemleri alanında geliştirdiği teknolojiler ile Türkiye sınırlarını aşarak birçok ülkeye teknoloji ürünleri ihraç eden Arvento, dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor. Arvento Genel Müdürü Özer Hıncal, sorularımızı yanıtladı.

2018' yılına yönelik gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Mobil teknolojilerin son yıllarda kazandığı ivme baş döndürücü. Telekomünikasyon sektöründeki ilerlemeler ve IoT teknolojilerindeki gelişmeler hayatlarımızın akışını ve işleyişini değiştirmeye devam ediyor. 2018'de iş dünyasının dijitalleşmeye ve teknolojik sistemlere olan talebinin daha da artacağını öngörüyoruz. Özellikle NB-IoT (Dar Bant Nesnelerin İnterneti) teknolojisi düşük güç tüketimi, binalarda ve yer altında mükemmel genişletilmiş kapsama alanı, ağ güvenliği ve düşük bileşen maliyetleri gibi özellikleri ile daha hızlı ve güvenilir hizmetlerin ortaya çıkmasını sağlayacak. IoT teknolojisinin son yıllarda en yaygın kullanıldığı alan ise bizim faaliyet gösterdiğimiz takip sistemleri ve telematik çözümler alanı. 2018'de çözümlerimize olan bu talebin daha da artacağını öngörüyoruz. Kısa ve orta vade de ise yapay zeka ile desteklenen platformlar, akıllı ev sistemleri ve sürücüsüz araç teknolojileri hayatımızı şekillendirecek teknolojiler arasında yer alacaklar.

Bu teknolojilerin kurumlara sunduğu avantajlar hakkında bilgi verir misiniz?

Dijitalleşme ve otomasyon sistemleri iş yapış biçimlerini ve işimizin çıktılarını tamamen değiştirdi. Şirketler bu teknolojiler sayesinde müthiş bir verimlilik artışı sağlamanın yanı sıra şirket giderlerinden ciddi oranda tasarruf ediyorlar. Bu nedenle küçük- büyük fark etmeksizin bütün şirketler kendi hacimlerine uygun teknoloji yatırımlarını yapıyorlar. Kendi

alanımız olan araç takip ve filo yönetim sistemlerinden örnek vermem gerekirse, müşterilerimiz sistemlerimizi kullanmaya başladıktan sadece 1.5-2 ay sonrasında yakıt giderlerinden yüzde 25'e varan oranlarda tasarruf ediyorlar. Yüzde 20-30 arasında değişen oranlarda operasyonel verimlilik artışı yaşıyorlar. Eskiden cep telefonları ve manuel yöntemlere yönetmeye çalıştıkları operasyonlarını artık akıllı cihazlarındaki uygulamamızla kolaylıkla takip ediyor, yönetiyor ve raporluyorlar.

Yerli teknolojilerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması konusunda Türkiye'nin mevcut konumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülke olarak teknoloji işinin temeli olan insan kaynağı açısından şanslıyız fakat bu beyinleri ülkemizde tutma konusunda sıkıntılar yaşıyoruz. Mevcut konumumuzun iyileşmesi için hem kendi ülkemizdeki beyinleri burada tutacak hem de yurt dışındaki parlak beyinleri ülkemize çekecek koşulları yaratmalıyız. Bugün Amerika'ya baktığımızda dünyanın her yerinden beyin göçü aldığını görüyoruz. Ülkemizde de aynı şekilde, cazibe merkezi özelliği taşıyacak teknoloji şehirleri ve kampüsleri kurmalıyız. Nitelikli iş gücü için vazgeçilmez bir tercih noktası haline gelmeliyiz. Yeni teknolojilerin geliştirilmesi konusunda üzerinde durulması gereken bir diğer konu ise global düşünmek olmalı. Bir teknoloji geliştirirken bunu İstanbul'da ya da Ankara'da nasıl satarım değil de dünya çapında bir ürün nasıl geliştiririm, nasıl fark yaratırım soruları sorulmalı. Doğru soruları sorduğunuzda zaten doğal olarak doğru yanıtları ve çözümü de beraberinde buluyorsunuz. Fikrinizin global anlamda bir karşılığı varsa kurduğunuz yapıya dünyanın her yerinden kullanıcılar kazandırabiliyorsunuz. Dünyada daha iyi bir yere

gelmemiz için daha büyük düşünmemiz ve ürettiklerimizi sunma, pazarlama yönünde bir zihniyet revizyonuna ihtiyacımız var. Bireyler, şirketler ve makroda ülke olarak daha büyük ve vizyoner düşünmeliyiz. Teknoloji alanında dünyada akla gelen ülkelerden biri olacaksak ülke ve devlet politikalarını "Teknoloji Markası" olma yönünde yapılandırmalıyız. Bugün dünyanın en değerli ilk 10 şirketinden 9'u teknoloji alanında faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin ciroları dünya üzerindeki birçok ülkenin ekonomisinden daha büyük. Bu bağlamda teknolojinin modası hiç geçmeyecek, bugünün ve yarının dünyasını şekillendirecek özel bir iş alanı olarak kabul edip, buna yönelik daha da somut adımlar atmamız gerekiyor.

Arvento olarak bu konudaki konumunuz ve yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Arvento'yu 2005'te Ankara'da kurduk. Bugün alanımızda son 12 yıldır Türkiye'de pazar lideriyiz, dünyanın ise en büyük 5.şirketiyiz. Arap Yarımadası, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Doğu Avrupa ve Bağımsız



Devletler Topluluğu bölgelerinin ise en büyük oyuncusu konumundayız. 70 binin üzerinde müşterimiz ve 800 binin üzerinde mobil cihazımız bugün dünyanın farklı bölgelerinde aktif olarak çalışıyor. Yazılım ve donanımın tamamını Türkiye'de üretiyoruz. Kendimizi her zaman mobil takip sistemleri geliştirip üretmeye adanmış bir teknoloji şirketi olarak tanımladık. Kurulduğumuz günden bu yana hep global bir marka olmak için adımlarımızı attık. Adımız bile bu yönde seçtik, bütün dillerde yazıldığı gibi

okunabilen bir isim olsun istedik. Bütün bu gayret ve emeklerimizin karşılığını da güzel bir şekilde toplamaya başladık. Amacımız tıpkı Türkiye'de olduğu gibi dünyada da alanımızda lider olmak ve markalaşmak. Bu bağlamda, 2017'de kabul ettiğimiz Turquality programının gücünü de arkamıza alarak ve hedeflerimizi gerçekleştirme yolunda yeni adımlar atıyoruz. Özellikle 2018'de, dünyanın farklı bölgelerinde kendi şirketlerimizi açarak, yurt dışı operasyonlarımızı genişletmeye devam edeceğiz.



Rotamız uçtan uca dijital dönüşüm

Veri ve analitiği dijital dönüşümün odağına taşımayı öncelik olarak belirleyen Komtaş, bu iki başlığı BT'nin sorumluluğundan çıkartıp, diğer iş birimlerinin hizmetine sunmak odaklı çalışmalarla veriyi ve analitiği dijital dönüşümün her noktasına ulaştırabilmeyi hedefliyor.

Handan Aybars

Teradata ve Komtaş, 2017 Kasım'ında yeni işbirliklerini duyurdu. Bu çerçevede Teradata bünyesinde bulunan satış, pazarlama, destek ve profesyonel hizmetler, Türkiye pazarına Komtaş Bilgi Yönetimi üzerinden sunulacak. Komtaş Genel Müdürü Yüksel Çomak'a göre, Teradata ortaklığı, veri yönetimi ve analitik çözümler adına önemli bir dönüm noktası. Bu ortaklıkla, dijital dönüşüm yolculuğu için müşterilere uçtan uca çözümler sunma yetkinliğinin daha da gelişeceğini vurgulayan Yüksel Çomak, bu başlıkta strateji ve hedeflerini paylaştı:

Teradata işbirliğiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Teradata'nın Türkiye operasyonu artık Komtaş'ta ve Teradata'nın tüm ekibi bize geldi. 1 Ocak 2018 itibarıyla devraldığımız Teradata Türkiye de tasfiye sürecine girdi. Operasyonlar artık Komtaş çatısı altında yürütülecek. Teradata ile uzun süredir bu modeli kurguluyorduk ve özellikle Türkiye'nin dinamik yapısına uygun bir model yapı istedik. Bu modelde biz 'exclusive distribütör' olduk. Yani bizim ve Teradata'nın karşılıklı olarak ciddi bir taahhütleri var. Teradata'nın kendi varlıkları ve sunduğu değer yapısına erişimimiz önemli. Çünkü misal analitik ilgili en iyi uygulamaları var ve bunlar teknoloji kadar, hatta bazı durumlarda teknolojiye de önemli. Bunlar Teradata'ya özel kılan değerleri. Biz de Teradata müşterilerine bu değerleri sunma imkanına sahip oluyoruz. Teradata Ecosystem Architecture, yani 'ekosistem mimarisi' dediğimiz bir yapı var. Artık tek başına veri ambarından bahsetmiyoruz. Tüm yapılar nasıl birlikte çalışacak, hangi veri nerede duracak, maliyetleri düşürürken, operasyon mükemmelliğini sağlamak da lazım. Ekosistem mimarisi ile analitik bir yol haritası çıkartmak mümkün. Bu da her bir şirket, BT yapısı

ve veri kullanımı açısından şirkete özel bir çalışma ortaya koymak demek. Üç adım var: Danışmanlık ve mimari, konumlandırma servisleri, üçüncüsü de teknoloji.

Türk şirketlerinin BT'de danışmanlık desteği alma ilgisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bence şirketler danışmanlığın önemini öğrendiler. Artık hiç kimse teknoloji almıyor. Şirketler danışmanlığı dinlemeye istekli ve kendilerine danışmanlık ile ayna tutulmasını istiyorlar. Ama bazı firmalar danışmanlık hizmetinde onların beklentilerine yanıt verecek şeyleri anlatmadıkları için bir yorulma da var. Bu nedenle artık doğrudan danışmanlık şirketine gitmeyi tercih ediyorlar. Suçu biraz da kendimizde arayalım. Bugüne kadar danışmanlık dediğimizde hep kendi teknolojimizi anlattık. Ama artık bunun ötesine geçmemiz gerek ve dünyada da trend bu yönde. Komtaş olarak uzmanlık alanımız veri ve analitik alanında bu görevi üstlenmek istiyoruz. Bu danışmanlığın bir sonuç da üretmesi gerek. Oysa ne teknolojiyi ne yurtdışında yapılan çalışmaları kendimiz özümseyip anlatmıyoruz. Bize ve Türkiye'ye özel yerleştirilmiş, gerçekten şirkete ve ihtiyacına karşılık değer yaratan çözümleri duymak istiyorlar. Sonuçta her ülkenin her ülkede farklı sektörlerin kendilerine has dinamikleri var. Evet oradaki vakaları da inceleyelim, ama mutlaka bunun üzerine kendi müşterimize özel katma değer katalım. Ben buna 'entelektüel cari açık' diyorum. Cari açığı parayla ölçüyoruz, ama aslında iş kafada başlıyor. Bir katma değer vermeden fikir ithal etmemek gerek. Bu yolla, yarattığın çözümü ihraç etme şansına da sahip değilsin. Ama sen bunu bir hammadde olarak al, üzerine eklemelerini yap ve yerleştir, müşterine değer sağla ve bu yarattığın fikri ihraç et. İşte o zaman entelektüel cari açıktan çıkmış ve katma değer yaratmış

oluruz.

Teradata merkez niye böyle bir karar aldı?

Türkiye'de bu modelin etkisini gördüler ve Informatica da örnek oldu. Çünkü Informatica ve Teradata küresel pazarda da büyük iş ortakları. Biri veri, diğeri analitik odaklı. Informatica'nın da daha önce Türkiye ofisi vardı, ama biz markayı daha iyi temsil ettiğimiz için bu yapının daha güçlü başarı sağlayacağına inandılar.

Merkezin sizden beklentileri neler?

Teradata'nın temel beklentisi Komtaş ile birlikte Türkiye pazarında büyümek. Bu süreci birkaç seviyeye ayırdık. Bir tanesi özellikle teknoloji ve çözümler. Bunun konumlandırılması konusunda Teradata çözümlerini bizim veri çözümlerimizle bir araya getirerek, uçta uca hem veri hem analitik çözüm sunabilecek noktaya gelmek istiyoruz. Teradata'nın ekiplerini bünyemize kattık. Ayrıca Teradata, küreseldeki farklı mükemmeliyet merkezleri ile bağlantı kurma ve oradan eğitimler alma, danışmanlar getirme imkanını bize sundu. Bu küresel deneyimi müşterimize de anlatabiliriz. İş artık sadece teknoloji olmadığı, danışmanlık yetkinliği önem kazandığı için burada Teradata'dan aldığımız ekiple birlikte global Teradata ekibiyle bir araya gelerek farklı alanlarda çözüm sağlayacağız. İkinci kısmı ise mevcut müşterileri devralıyor, onların bakım ve destek hizmetlerini üstleniyoruz. Teradata'nın Ankara ve İstanbul'daki bakım ve destek ekibi bize geçti.

Çözüm odaklı işbirliklerinde bundan sonra öncelikler neler olacak?

Bu stratejimiz ile hem istihdamımız büyüyor hem yetkin olduğumuz başlıklar çeşitleniyor. 2016'nın ikinci yarısı itibarıyla rotamızı dijital dönüşüm olarak belirledik. 2020 yılına kadar rotamızı belirledik ve odağında veri ve analitiği görüyoruz. Bu

başlıklarda tüm süreçler gerçek zamanlı sonuçlara uzanıyor. İçerideki algoritmalar kararları verecek ve bunun içinde yapay zeka ve asıl önemlisi öğrenen sistemler gibi başlıklar var. Tüm kurumsal süreçlerde bu ikisi öncelikle yerini alıyor. Veri ve analitiği dijital dönüşümün odağına taşımak ve bu iki başlığı BT sorumluluğundan çıkartıp, pazarlama gibi diğer birimlerin de analitik yapabilmesini, birbirini besleyecek şekilde veriyi ve analitiği dijital dönüşümün her noktasına ulaştırabilmeyi istiyoruz.

Türkiye'de şirketlerin bu konudaki yetkinliğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Büyük veriden anlam çıkartma çabası birçok yerde var. Ama önce altyapıyı doğru inşa etmek gerek. Analitik asıl gözüken başlık. Ama bu şirketlerde veri altyapıları odaklı çalışma yok. O zaman da veri güvenliği, veriyi toplamak sıkıntı oluyor. Veri ve analitik, değirmen ve su gibi ve önce doğru yere değirmeni kurmanız, ikisini birlikte düşünmeniz gerek. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'yla misal herkes "benim verimi hangi amaçla işliyorsun?" diye sorma hakkına sahip. Yani gerçek zamanlı kişisel bir teklif yapıyorsan bu teklifi neden yaptığının, veriyi nereden bulduğunun cevabını verebilmelisin. Bu döngü gerçek anlamda birbirine bağlanıyor. Veri güvenliği ve bu veriyi doğru yönetmek kadar, akışını doğru sağlamamız, veri hakimiyetini maksimum derecede elde etmemiz lazım.

2018 planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Komtaş bir ekosistem yaratıyor. Birinci adımda mükemmeliyet merkezleri oluşturuyoruz. Veri yönetimi ve aynı şekilde analitik konusunda böyle merkezlerimiz, Teradata ve Informatica olarak küresel bazda iş ortaklıklarımız ve onlardan aldığımız başarılı uygulama örnekleri var.



Komtaş Genel Müdürü Yüksel Çomak

Önceliğimiz bu ekosistemi geliştirmek ve genişletmek. Komtaş'ın iştiraki olan, analitik başlığında Digitallency firmamızın tek odağı analitik odaklı projeler yapmak. Veri yönetimi konusunda ise Damalink firmamızın amacı da veri yönetimi konusundaki en iyi uygulamaların danışmanlık metodolojilerini oluşturmak. Müşteri verisi tutmanın, veri güvenliği ile ilgili yaklaşımın metodoloji ve çerçevenin ortaya konulabilmesi hedefiyle mükemmeliyet merkezlerini hem veri hem analitik tarafında oluşturuyoruz. Bunlara, 2018'de 'güvenlik analitiği' konusunda bir mükemmeliyet merkezini ekleyeceğiz. 2018'de odağımızda Komtaş merkezde olmak üzere dört şirket, yani mükemmeliyet merkezi ile 5 şirket kimliğine kavuşmak var. Birbirini tamamlayan bu yapılarda, veri yönetimi, müşteri analitiği, güvenlik analitiği farklı başlıklar. Teknoloji olarak da sadece Informatica ve Teradata değil, açık kaynak teknolojiler de önemli. Yatırım yapacağımız alanlardan biri veri ve analitik başlıklarında açık kaynak teknolojiler olacak. Ekosistemi geliştirmek açık kaynak teknolojilerine yatırım, veri ve analitik çevresinde mükemmeliyet merkezleri oluşturmak, uçtan uca çözüm sağlamak hedefimiz. Şirketleri teknoloji çöplüğünden kurtarmamız gerek. Teknoloji ikinci veya üçüncü planda olmalı. Önce neyi, nasıl ve neden yapacağımıza, bunun bize ne getireceğine kafa yormamız gerek.

► Ek maliyet gerektirmeyen
yenilikçi baskı çözümleri



Merkezden yazıcı
yönetimi - BRAdmin



Düşük renkli
baskı maliyeti



Güvenli baskı
çözümleri



Mobil ve bulut
bağlantı özellikleri



Değişen ihtiyaçlar
için özelleştirilmiş
çözümler



Gelişmiş
kağıt yönetimi

İşletmenize **güç katan** yazıcı çözümleri

HL-L8360CDW
Yazıcı



MFC-L8690CDW
Yazıcı, Tarayıcı, Fotokopi, Faks



Yeni renkli lazer yazıcı
serisi ile tanışın



**Japan
Harikası**

100 yıldan uzun bir süredir

İnovasyon, kurumsal DNA'mızın demirbaşı

Yerinde Ar-Ge Merkezi olan ilk firma olan Inveon, sektörel ve ülkesel bazda çalışmalara odaklanıyor. Ar-Ge Merkezi'nin öncelikli gündemi ise artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, makineler arası iletişim teknolojileri ve oyunlaştırma teknolojileri.

Handan Aybars

Türkiye’de e-ticaretin büyümesi ilk etapta internet oyuncuları ile oldu. Ama son 3-4 yıldır bu büyümenin çoğunluğu olan çok kanallı perakendecilerin büyük bölümü e-ticarete yöneliyor. Omnichannel mantığında merkez ‘online’ oluyor. “Büyümenin artık bu çok kanallı perakendecilerden geleceğini düşünüyoruz” diyen Inveon Ortağı ve İş Geliştirme Direktörü Moris Kastro’ya göre, bunun için markaların dijital dönüşümlerini hızlandırması gerek. Bazı yaklaşımlar eskidi. Yani ‘Online rakibimizdir, online’a giden kullanıcı hedefimiz değildir’ algısı geçmişte kaldı. Bugün bu iki platformu entegre edebildiğiniz sürece varsınız. Toplam e-ticaret trafiğinin yüzde 57’si mobilden geliyor. Ama toplam cironun yüzde 35’i mobilden. Yani Moris Kastro’nun da dikkat çektiği gibi, kullanıcılar mobilden aramalarını yapıp offline’da, yani mağazalarda alışverişi tamamlıyorlar. Bu markalar kullanıcıları bir şekilde yakalayabilirlerse, omnichannel yapının ortasında duran bu kullanıcılar offline mağazaların cirolarını artırmaya devam edebilir. “Bu bağlamda e-ticaretin potansiyeli sadece e-ticaret cirolarının artışıyla sınırlandırılmamalı” hatırlatmasını yapan Moris Kastro, “E-ticarete yapacağımız tüm yatırımların offline mağazalara yansıdığını ölçümleyebiliyoruz” dedi ve bu başlıkta sorularımızı yanıtladı:

Markaların farkındalığı ne seviyede?

Büyük markalarla başlayan ve diğer markalara sıçrayan bir süreç var. Bir ayakkabı markasında yaptığımız ilginç bir çalışma var. Mağazada olmayan ürünler için de online stokları açtık. Böylece offline mağazaya gittiğinizde online ürünleri de görüyorsunuz ve bu offline mağazanın da işine geliyor, elinde o esnada olmayan stoğu online mağazadan satabiliyor. ‘Bu mağazamda bu istediğiniz ürün yok, şu AVM’deki mağazamıza bakın’ demekten çok daha iyi bir yöntem. Marka için prestij, müşteri için rahatlık. Böylece online mağazadan siparişin verildiği ve offline mağazada ödemenin alındığı bir kurguya geçtik.

E-ticaret Türkiye’nin ihracatında nasıl bir paya sahip olabilir?

Konu ürün veya hizmet satışından daha fazlası, e-ticaret platformlarının dünyaya açılması. Dikkat çekmek istediğimiz nokta bunu ikiye ayırmak. Bunlardan bir tanesi e-ticaret yazılımları, platformları, hatta e-ticareti iyileştirebilecek danışmanlık hizmetleri. Özellikle Körfez ülkelerinden gelen kullanıcıların yeni markaları tanıması ve Türk markaları ile olan bağlarından dolayı e-ihracat artmış durumda. Diğer tarafta odaklandığımız unsurlardan biri yurtdışına yazılım ve servis ihracatı. Halihazırda Rusya, Dubai, Fas, İsrail, Romanya, İngiltere ve ABD’de müşterilerimize kendi platformumuzu sunuyoruz. Halihazırda çalıştığımız firmalarda sadece yazılım değil, bunun danışmanlığını da vermeye, know how transferine başladık. E-ticarete veri ve raporlama üstünden konuştuğumuz ve bunun üzerine iyileştirmeler yaptığımız bir kurgu var. Bu nedenle dil, bizim için bariyer olmaktan çıkıyor. Çünkü doğru kanalları doğru analiz ettiğimizde, bu kanalların getirilerini, dönüşüm oranlarını ve olası optimizasyonlarını zaten hesapladığımız için onların kendi ülkelerinde dil desteği olmadan aldıkları bir hizmet seviyesine rahatlıkla ulaşabiliyoruz. Kullandığımız araçlarla beraber bize öngörülebilir içerikleri rahatlıkla söylüyorlar ve biz de bunların çıktıkları olarak onların operasyonlarını iyileştirebiliyor, büyük veri analizi yaparken, terzi usulü her bir ihtiyaca uygun modellemeyi ortaya koyabiliyoruz. SaaS yapısıyla sizin daha önce hiç özelleştirmedeğiniz yerlerde biz hem ürün hem servislerimizi bunun merkezinde tutmaya çalışıyoruz. Müşteriler ve onların istekleri ile ilgili onlara özel çözümleri elimizdeki ürünleri en iyi şekilde özelleştirerek yapmaya çalışıyoruz. Bu bağlamda hem yazılım hem servis tarafı bunun çıktısı oluyor. Misal, bir kot firmasının Rusya sitesini açtık ve şunu gördük: Rusya pazarında müşterilerin belli güvensizlikleri ve belli çalışma sistemi vardı ve belli çalışma sistemi olduğu için kapıda ödeme yaklaşık yüzde 65 seviyesinde ve online ödemeyi tercih

etmiyorlar. Bu bağlamda, bütün sistemi ve kullanıcı deneyimini buna göre özelleştirdik. Bu esnekliği sistemimizle ortaya koyduk. Kendi kodumuza sahip olmamız en büyük gücümüz. Bu koddaki gerekli değişiklikleri yapabilecek çevikliğe sahip olmamız bize fayda sağlıyor. Geline nokta söz konusu kot şirketinde Türkiye ve Rusya ayrı sistemler kullanmıyor, tek platform paketiyle iki ülkeyi birden yönetebiliyorlar. Farklı bir ülkenin alışverişi ve ödeme alışkanlıklarına göre, yine bir ülkeye uygun bir modellemeyi kolayca ve hızlı biçimde yapma imkanına sahibiz.

E-ticaret siteleri, bireyler ve markalar ‘omnichannel’ gerekliliğinin ne derece farkında?

Gördüğümüz kadarıyla tüketiciler omnichannel’in farkında olmasalar dahi merkezinde duruyorlar. Kullanıcıların mobilde aradıkları ve mobildeki deneyimleri ile masaüstündeki deneyimleri ve beklentileri, benzer biçimde, offline mağazadan bekledikleri ile mobil uygulamadan beklentileri farklı. Her platformda tamamen aynı deneyimi oluşturma hedefiyle bu yola çıkıldı, ama aslında durum öyle değil. Çünkü mobilde insanlar mağazada mobil uygulama ile en son fiyat araştırmasını yapıyor, mağaza ve internet fiyatlarını kıyaslamaya öncelik veriyorlar. Bu nedenle mobilden baktıklarında, arama ve fiyat karşılaştırma özelliğinin hızlı ulaşılabilir olması lazım. Masaüstündeki deneyimde daha büyük ve daha geniş bir zamanda karşılaştırmayı daha iyi yapabildiği, promosyonların daha fazla görüldüğü bir deneyim sunmalısınız. Mobil uygulama sadece mobil sitenin uygulamadaki yansıması değil, daha fazla etkileşimi artıracak kurguya sahip olmalı. Markaların bu bilince ulaşmaya başladıklarını görüyoruz. Tüketiciler bir değişimin farkında, ama omnichannel yapının merkezinde olduklarını tam bilmiyorlar. Bence markaların zorlandığı bir konu da Y kuşağı ve X kuşağı tüketici çatışması. Yani tüketici hedef kitlemi Y mi olmalı X mi? Ya da ikisi birden diyorsak, bunu nasıl buluşturmalıyız? Arkadan gelen ve dijital doğan Z kuşağını da unutmamak gerek. Mobilde,

masaüstünde veya uygulamada, ayrıca bu tüketici gruplarında beklentileri farklı. X kuşağına karşılık Y ve Z’de müşteri sadakatinin düşük olduğunu da göz önüne aldığımızda durum daha da zorlu bir hal alıyor.

Ar-Ge merkezinizin odaklandığı temel başlıklar neler?

Ar-Ge odaklı uzun zamandır çalışmalar yapıyoruz. 2006’da Boğaziçi Üniversitesi KOSGEB binasında kurulduk, çeşitli devlet destekleri ile işe başladık, KOSGEB ve TÜBİTAK ile çalıştık. Bu nedenle DNA’mızda inovasyon ve Ar-Ge başından beri var. 2016 sonunda e-ticaret dikeyinde Yerinde Ar-Ge Merkezi olan ilk ve tek firma olduk. Şimdiye kadar 5 tane TÜBİTAK projesini hayata geçirdik. E-ticaret başlığında teknolojik yetkinliklerin 5 yıl sonra nereye gideceğine ve hayatımıza ne gibi değişiklikler olacağına odaklanıyoruz. Gelecek 5 senede çalışmalarımızı hızlandırıp, yerinde Ar-Ge merkezi olmakla beraber, gelecek 5 yılda 12 tane projeyi tamamlamayı planlıyoruz. Bu projeler arasında özellikle artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik önemini artırmaya başladı. Hayatımıza bunların daha fazla gireceğini öngörüyor, bu konuda çalışmaları merkezimize alıyoruz. Makineler arası iletişim teknolojilerine de odaklanıyoruz. Mobil telefon, akıllı saat gibi cihazlarımızdan alınacak verilerin perakendede daha fazla satışa dönüştürülmesi için cihazların birbiri ile konuşması ve bilgi aktarımı yapması önemli. Oyunlaştırma teknolojilerinin de hayatımıza girmesiyle farklı takip başlıkları ve ödüllendirmeler hayatımıza girecek. Markalar arası, cihazlar arası, kişiler arası etkileşimin artacağını ve bu etkileşimi bizim pürüzsüz biçimde dikey iletişimin tamamlanmasını öngörüyoruz.

Markalar, sahip oldukları bilgileri paylaşmaya ne kadar açıktır?

Bu, sektörde uzun zamandır süregelen bir tartışma konusu. Açık veri politikasının tüketici yararına olacağını düşünüyoruz. Alakasız bilgiye maruz kalmaktansa, ilgilendiğimiz konularla ilgili tavsiyelerin gelmesi tüketiciye daha yararlı. Herkese açık olan bilgilere sahip



olduğunda, herkesin vereceği teklif de tüketici yararına olur.

Şirketler bu açık veri kullanımına kendi BT yapıları itibarıyla hazır mı?

Bu başlıkta önemli bir iş zekası yetkinliği ve büyük veri bilinci gerekiyor ve bana göre burada daha gidecek yol var. Özellikle M2M’in burada birkaç üst seviyeye taşınması gerek. Doğru bilgi aktarımı, hatta bilgi analizini doğru verinin hangisi olduğu anlaşıldıktan sonra aktarımı gerekiyor. Bunun için firmaların kendilerini iyileştirmesi, sistemlerini ve ekosistemlerini geliştirmesi gerek. Önemli olan doğru ve alakalı veri. Elimizde çok yüksek miktarda veri var ve sürekli artıyor. Bu nedenle hangi verinin müşteri veya firmamız için alakalı olduğunu anlamak asıl iş. Dinamik ve statik verileri ayırmak burada önem kazanıyor.

Servis sağlayıcılarla işbirliğine bakışınız nasıl?

Ekosistemin birbirine destek olması gerek. Sektörü büyüteceksek servis sağlayıcı ve büyük şirketler buna destek olmalı. Günümüzde özelleşme ve sürekli alınan veri ile öğreniyor olmak önemli. Bu nedenle servis sağlayıcılarla yakın çalışıyoruz. Çünkü e-posta sağlayıcıları veya tavsiye modülleri, özelleştirme sistemleri olsun, bunlar e-ticareti iyileştirici modüller ve bunları ekosistemimizde tutup, onlarla beraber müşteriyi büyütmeyi tercih ediyoruz. 2018 için hem yazılım hem danışmanlık tarafında ihracatı artırmak temel hedefimiz. Ar-Ge çalışmalarımızla beraber varolan müşterilere hem daha iyi hizmet vermek hem onların aldıkları servisi biraz daha iyileştirmek, istiyoruz.

E-ticaret daha da devleşecek

Dijital Dönüşüm Danışmanı ve Me Consultancy kurucusu Murat Erdör, e-ticaretin geleceğiyle ilgili öngörülerini paylaştı. Her şeyin daha da hızlanacağını, tüm cihazların daha küçük, hafif ve taşınabilir hale geleceğini, tüm bu gelişmelerin e-ticareti ve satın alma davranışlarını dönüştüreceğini vurgulayan Erdör, e-ticaret alanında değişiklikleri şöyle sıraladı: Dropshipping'e ilgi artacak: 'Stoksuz satış' olarak da ifade edilen, stok tutmak yerine, ürünlerin tedarikçinin deposundan müşteriye ulaşmasını sağlayan Dropshipping modelini kullanarak e-ticaret yapacak kişi ve marka sayısı artış gösterecek.

Mobilde artış sürecektir:

Akıllı cihazların kullanımı ve hayatın vazgeçilmezleri arasındaki yerini almasına paralel olarak, mobil alışveriş de aynı paralelde artış gösterecek.

Mağazadan alışveriş hobi olacak:

İnternetin bir tıklamayla milyonlarca seçenek sunabilmesi, gelecek birkaç on yıl içinde mağazaya giderek alışveriş yapmayı, gündelik hayatın bir parçası olmaktan çok, eski moda hobiye dönüştürecek.

Görsel ve ses ile arama özelliği yaygınlaşacak:

Kelime ile aramanın daha da gelişmiş hali olan "görselle arama", e-ticaretin

yükselen trendlerinden biri olacak. 2020'ye doğru ise "ses" ile arama özelliği e-ticaret sitelerinde arama opsiyonu olacak ve sesli arama özelliğiyle istediğimiz ürünleri kolayca aratabileceğiz.

Mikro detaylar önem kazanacak:

E-ticaret pazarlamacıları, içerik, promosyon teklifleri ve sosyal medyada hedefli reklamlar oluşturmanın yanı sıra gönderim bildirimleri, satın alma onayları ve durum güncellemeleri gibi anlık her ayrıntıyı da optimize edecek.

İçerik önemini koruyacak:

Pazarlama çalışanlarının yüzde 78'i özel içeriği pazarlamanın geleceği ve her



daim parçası olarak görüyor. Doğru ve kişiselleştirilmiş içerik, e-ticaretin geleceğinde de önemli bir yere sahip olacak.

E-ihracat artacak:

Yurtdışında "cross border e-commerce" olarak adlandırılan E-ihracat, e-ticaret yapan firmaların

farklı ülkelerde de faaliyet göstermesi, faaliyet gösterdiği farklı ülkelerdeki potansiyel tüketicilere de dokunması demek. E-ihracat ilgisi paralelinde birçok marka yurtdışına online ürün satmak için kargo, e-ticaret altyapısı, yazılım noktalarında düzenlemelere ve yenilemelere gidecek.

SHERPA, Avrupa'ya açılıyor



UX tasarım ofisi SHERPA, İstanbul'dan sonra ikinci ofisini, dijital ürün ve servisler için deneyim

tasarımı profesyonellerinin en geniş oyun alanına sahip oldukları Londra WeWork Mansion House'da açtı.

SHERPA, 2015 yılından bu yana Finlandiya, İngiltere ve Almanya odaklı gerçekleştirdiği iş ortaklıkları sonrasında bir adım daha atarak Avrupa'da ilk ofisini Londra Wework Mansion House'de kurdu. Londra sonrası Almanya, Hollanda, Fransa ve BAE başta olmak üzere, UX tasarım ofislerini EMEA bölgesindeki başkentlere yaymayı hedefleyen SHERPA Başkanı Yakup Bayrak, Türkiye'de uzun yıllardır e-ticareten perakendeye,

beyaz eşyadan telekom ve finans sektörlerine kadar birçok şirket için rekabet ve karlılık avantajı sağladıklarını, şimdi de yüksek standartlardaki yeteneklerini Avrupa pazarına sunmaya başladıklarını belirtti. SHERPA, küresel müşterilerine, kendi geliştirdiği DaaS (Design as a Service) abonelik modeli ile dijital ürün ve servislere değer katmayı hedefleyecek kullanıcı davranış analizleri, kullanıcı deneyimi tasarımı ve optimizasyon hizmetleri

sunacak. Ayrıca, dijital dönüşüm adımlarını başlatmış telekom, finans ve perakende sektöründeki firmalar başta olmak üzere, pazara giriş yapmış e-girişimleri de kapsayan geniş bir müşteri grubuna veriye dayalı analitik kararlar alma, design thinking (tasarım odaklı düşünce) yaklaşımıyla müşterilerini daha yakından tanıma ve hızlı dönüşüm hedefleyen aksiyonları alabilme alanlarında fayda sağlayacak.

İlaçta yapay zeka için küresel işbirlikleri hakim

Tesla fırtınası, ilaç endüstrisini de etkisi altına alırken, Rad Ecza Deposu Genel Müdürü Can Sökmen, dünyadaki bu gelişmeyi şöyle örnekledi: "Birçok büyük ilaç firması, 2017'de yapay zeka start-up'ları ile ortaklık kurdu. İngiltere'de Cambridge merkezli AstraZeneca, nörolojik hastalık için biyolojik belirteçler ve ilaçlar bulmak için Massachusetts, Boston'da bulunan biyo-ilac şirketi Berg ile birlikte çalışıyor. Kaliforniya merkezli Roche



iştiraki Genentech, Cambridge platformu, Massachusetts

merkezli GNS Healthcare ile yapay zeka platformunu onkoloji tedavilerini analiz etmek için kullanıyor. Japon ilaç şirketi Takeda, Kaliforniya merkezli Numerate ortaklık kurdu. İngiltere'nin Brentford kentindeki GSK da 2017 yazında Scottish AI uzmanı Exscientia ile 10 hastalığa kadar hedefleri keşfetmek

için işbirliği yaptığını ve Zhavoronkov'un Insilico Medicine algoritmalarını test ettiğini duyurdu. Böylece, GSK, kendi şirket içi yapay zeka birimini oluşturan ilk büyük ilaç şirketlerinden biri oldu. Insilico Medicine, yapay zekanın daha az yan etkiye sahip ilaçlar tasarlayıp tasarlayamayacağını görmek için Oxford Üniversitesi Hesaplamalı Kalp ve Damar Ekibi ile birlikte çalışıyor. Derin öğrenme yapay zeka yaklaşımlarıyla keşfedilen

ilk onaylanmış ilaçlar birkaç yıl uzakta, ama sektördeki birçok insan yapay zekanın, ilaç endüstrisini kalıcı olarak değiştireceğine inanıyor. Klinik denemelere giren 10 ilahtan yalnızca biri hastalara ulaşıyor. Sektördeki pek çok kişi bu eğilimin sürdürülemez olduğu kanısında. Kaynaklar, ilaçlar ve başarısızlıkların maliyeti için daha fazla ödeme yapmak istemiyor. Bu nedenle iş modelinde bir değişiklik olmalı ve yapay zeka da bir fırsat sunuyor."



Savunma sanayisinin 'sinerji' yaratan buluşması

Sayfa 6



Talon'da hedef 3,5 yılda 8 bin ATM'ye ulaşmak

Sayfa 10



SanDisk, Türkiye'de yapılanıyor

Sayfa 11

160 günde bilişim vadisi!

Bilişim vadisinin İstanbul Maslak'ta mı yoksa Ümraniye'de mi kurulacağı yönünde farklı kesimler tarafından yapılan yorum ve tartışmalar bugünlerde hiçbir anlam içermiyor. Bu konu, 22 Kasım'da başlayan ve 160 günlük bir süreci içeren bilişim vadisi fizibilite raporu çalışmalarının dördüncü başlığında yer alıyor. İlk başlık olan Rekabet Analizi ile ilgili sonuçlar bu hafta Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na sunuluyor.



Bu süreçte, yer seçiminden, yönetim modeline, altyapıdan, yasal düzenlemeler ve destek mekanizmalarına kadar birçok başlığın ele alınıp sonlandırılması bekleniyor. Ayrıca süreç içinde, vadinin kurulacağı olası iller için yapılacak yer analizlerinin sonuçları ve vadinin modeli de şekillenecek. Yeşim Çinioğlu'nun haberi sayfa 3'te.

● "Bilgi Güvenliği" için uluslararası işbirliği

3. Bilgi Güvenliği ve Kriptoloji Konferansı, Ankara'da gerçekleşti. Sayfa 4

● Ağ ve veri merkezi maliyetleri düşüyor

Verimliliği artıran BT sistemleri, kriz ortamında şirketler için vazgeçilmez. Sayfa 12



● Rekabet için değil, yaşamak için bilişim

Bilişim pazarını 2009 yılında nasıl bir dönem bekliyor? Sayfa 13-20

● "Depolamada satın alma maliyetleri kademeli olarak düşüyor"

Symantec, depolama maliyetleri ve veri güvenliği konularında önemli yatırımlar yapıyor. Sayfa 22

● Teknoloji Test

Bu hafta teknoloji dünyasında ürün testleri ve analizleri. Sayfa 23



HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi



www.hescs.com

Gündem

Kötü başlangıçtan iyi sonuç çıkar mı?



Nuray Şuman

2009 yılına kötü başladık. Küresel krizin göbeğinde yeni yıla girerken hemen tüm sektörler büyüme hedeflerini ciddi oranda küçülttü. Kriz öncesinde şirketlerin

2009 büyüme hedefleri yüzde 10 ile 40 arasında değişiyordu. Bugün ise ambalajdan bankacılığa, otomotivden perakendeye pek çok sektör ya hiç büyüme beklemiyor ya da küçülme öngörmüş durumda.

İnterpromedya Pazar Araştırma Merkezi, Türkiye bilişim pazarının büyümesi ve tahmini büyüme rakamlarını açıkladı. Buna göre 2008 yılında bilişim pazarımız 28.5 milyar dolar gelir elde etti. Bu rakam, bir önceki yıla göre yüzde 10.3 büyümeye karşılık geliyor. 2009 yılında ise çok şükür ki küçülme ve durma yok. Bu yıl sonu itibarıyla merkez, bilişim pazarımızın yüzde 9,7 büyüyerek 31.2 milyar dolara ulaşacağını tahmin ediyor. 31.2 milyar doların 8.5 milyar doları BT, 22.7 milyar doları ise iletişimden gelecek. Bu yıl özellikle telekomünikasyon alanındaki düzenlemelerin hem bilişim hem de diğer sektörlerde yeni açılımlar sağlayacağı öngörülüyor. Ne dersiniz, kötü başlangıçtan iyi sonuç elde edebilir miyiz?



e-mail: satis@estap.com.tr
TEL: +90 216 561 19 19 (10 HAT)

...Ve Artık Büyüklere de Bakıyoruz
Kadın - Doğumdan Kardiyoolojiye,
Psikiyatriden Çocuk Alerjiye Kadar
Tüm Branşlarıyla Dört Dörtlük Hastane



LÖSEV
KURULUŞUDUR

ÖZEL LÖSANTE
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

“Sizin Eseriniz, Sizin Hastanemiz...”

www.losante.com.tr • 0312 **666 7 666** • İncek - ÇANKAYA

Blockchain yeni bir Web 3.0 mı?

*Deniz Cengiz

Blockchain, internet kullanıcılarına değer yaratma imkanı verir ve dijital bilgi doğrulamasını yapar. Peki, bu yeni yöntem, ticari uygulamalar için ne gibi sonuçlar doğuracak?

• Akıllı sözleşmeler

Dağıtılmış defterler, belirtilen koşullar karşılandığında uygulanacak basit sözleşmelerin kodlamasını mümkün kılar. Ethereum, bu olasılığı gerçekleştirmek için özel olarak inşa edilmiş bir açık kaynak kodlu Blockchain projesidir. Ethereum, başlangıç aşamasında, gerçekten de dünya çapında değişen bir ölçekte Blockchain'in kullanışlılığını artıracak bir potansiyele sahiptir. Teknolojinin mevcut geliştirme düzeyinde akıllı sözleşmeler basit işlevleri yerine getirmek üzere programlanabilir. Örneğin, bir finansal enstrüman, Blockchain teknolojisi ve Bitcoin'in ödemenin otomatikleştirilmesini sağlayan bazı kriterlere uyduğunda türev olarak ödenebilir.

• Paylaşım ekonomisi

Uber ve AirBnB gibi şirketler geliştikçe, paylaşım ekonomisinin de geliştiği zaten kanıtlanmış bir başarı. Bununla birlikte şu anda, bir paylaşım servisine çağrı yapmak isteyen kullanıcılar Uber gibi bir aracıya güvenmek zorundadırlar. Taraflar arası ödemeleri etkinleştiren Blockchain, taraflar arasında doğrudan etkileşime giden kapıyı açar - gerçekten merkezi olmayan bir paylaşım ekonomisi ortaya çıkar.

Erken bir örnek olan OpenBazaar, taraflar arası eBay yaratmak için Blockchain kullanır. Uygulamayı bilgisayar cihazınıza indirip, işlem ücreti ödmeden OpenBazaar sağlayıcılarıyla işlem yapabilirsiniz.

• Crowdfunding

Kickstarter ve Gofundme gibi Crowdfunding

girişimleri ortaya çıkan taraflar arası ekonomi için ileri çalışmalar yapıyor. Bu sitelerin popülerliği, insanların ürün geliştirmede doğrudan bir söz sahibi olmasını istemesidir. Blockchain, potansiyel olarak kalabalık kaynaklı girişim sermayesi fonları yaratarak bu ilgiyi bir sonraki seviyeye taşıyor.

2016'da, Ethereum tabanlı DAO (Merkezi Olmayan Özerk Kuruluş) böyle bir deney yaparak, iki aydan biraz fazla bir sürede şaşırtıcı bir şekilde 200 milyon ABD doları tutarında bir gelir sağlamıştır. Katılımcıların "DAO Hisseleri" satın alarak, akıllı sözleşme ve risk sermayesi yatırımlarında oy kullanmalarını sağlandı (Oy verme gücü DAO'nun tuttuğu DAO sayısına orantılı idi). Proje kaynağının kesilmesi, projenin feci sonuçlar doğuracak şekilde uygun bir ön inceleme yapılmadan başlatıldığını kanıtladı. Ne olursa olsun, DAO deneyinde Blockchain'in "Yeni bir ekonomik işbirliği paradigması" nı başlatma potansiyeline sahip olduğu kanıtlanmış oldu.

• Yönetim

Sonuçları tamamen şeffaf ve halka açık hale getirmek suretiyle, dağıtılmış veritabanı teknolojisi seçimlere veya başka türlü ankete tam şeffaflık getirebilir. Ethereum tabanlı akıllı sözleşmeler, işlemi otomatik hale getirmeye yardımcı olur.

Uygulama, Tahsis Odası, örgütsel karar vermenin Blockchain'da gerçekleşmesini sağlar. Uygulamada bu dijital varlıkları, sermaye veya bilgileri yönetirken şirket yönetişimi tamamen şeffaf ve doğrulanabilir demektir.

• Tedarik zinciri denetimi

Tüketiciler giderek şirketlerin etik ilkelerinin gerçek olduğunu söylemek istiyorlar. Dağıtılmış defterler, satın aldığımız

şeylerin arka planlarının orijinal olduğunu onaylamanın kolay bir yolunu sunar. Şeffaflık, bir ürün numarasına karşılık gelen, tarih ve konumun Blockchain tabanlı zaman damgası ile birlikte gelmesiyle sağlanmaktadır.

İngiltere merkezli Arz, bir dizi tüketici ürünü için tedarik zinciri denetimi yapan bir şirkettir. Arz, bir kaynak pilot projesi olan Ethereum blok zincirini kullanarak, Japonya'daki Sushi restoranlarında satılan balıkların Endonezya'daki tedarikçileri tarafından sürdürülebilir olarak hasat edilmesini sağlıyor.

• Dosya saklama alanı

İnternetteki dosya saklama alanını merkezileştirmek, net faydalar getiriyor. Verileri ağ boyunca dağıtmak, dosyaların saldırıya uğramasına veya kaybolmasına karşı korur.

Inter Planetary File System (IPFS), dağıtılmış bir web'in nasıl çalıştığı kavramsallaştırmayı kolaylaştırır. Bittorrent'in verileri internet çevresinde gezdirmeye benzer şekilde IPFS, merkezileştirilmiş istemci - sunucu ilişkilerine (yani geçerli web'e) duyulan ihtiyacı ortadan kaldırır. Tamamen merkeziyetçi olmayan web sitelerinden oluşan bir internet, dosya aktarımını ve aktarım sürelerini hızlandırma potansiyeline sahiptir. Böyle bir gelişme sadece basit bir yenilik değil, şu anda aşırı yüklenmiş içerik yayınlama sistemleri için gerekli bir yükseltmedir.

• Tahmin piyasaları

Olasılığa ilişkin tahminlerin Crowdsourcing'inin yüksek doğruluk derecesine sahip olduğu kanıtlanmıştır. Tahmin piyasalarında, olayın sonuçlarına göre ödeme zaten aktiftir. Blockchains, şüphesiz gelecek yıllarda başka uygulamaları da kapsayacak bir "kalabalığın bilgeliği" teknolojisidir. Yine de Beta'da, tahmini

pazar uygulaması Augur, gerçek dünya olaylarının sonucuna ilişkin pazarlama teklifleri sunar. Buna göre katılımcılar, doğru tahminde bulunarak para kazanabilirler. Doğru sonuçta satın alınan hisse sayısı arttıkça, ödeme o kadar yüksek olur. Küçük bir fon taahhüdü ile (bir dolardan daha düşük bir para birimi ile), herkes soru sorabilir, tahmin edilen bir sonuca dayalı bir pazar oluşturabilir ve pazarın ürettiği tüm işlem ücretlerinin yarısını toplayabilir.

• Fikri mülkiyetin korunması

Bilindiği gibi, sayısal bilgi sonsuz kere kopyalanabilir ve internet sayesinde yaygın şekilde dağıtılabilir. Bu web kullanıcılarına global olarak bir altın madeni imkânı sağlar. Bununla birlikte, telif hakkı sahipleri fikri mülkiyetleri üzerinde kontrolü kaybeder ve sonuç olarak maddi kayıplar yaşar. Akıllı sözleşmeler, telif haklarını koruyabilir ve yaratıcı eserlerin çevrimiçi satışını otomatikleştirerek dosya kopyalama ve yeniden dağıtım riskini ortadan kaldırır.

Mycelia, bir eşler arası müzik dağıtım sistemi oluşturmak için blokçık kullanır. İngiltere şarkıcısı ve söz yazarı Imogen Heap tarafından kurulan Mycelia, müzisyenlerin şarkıları doğrudan izleyicilere satmalarının yanı sıra üreticilere lisans örnekleri sağlar ve şarkı sözü yazarlarına ve müzisyenlere telif ücreti dağıtmasına olanak tanır; bu işlevlerin tümü akıllı sözleşmelerle otomatikleştirilir. Kesirli kripto para birimi tutarlarında (mikro para ödemeler) ödeme yapmak için blok zincirlerin kapasitesi, blok zincirinin bu kullanım durumunun başarılı bir şekilde yerine getirir.

• Nesnelerin interneti (IoT)

IoT nedir? Elektronik cihazların belli tiplerinin ağ kontrollü yönetimi -

örneğin, bir depolama tesisindeki hava sıcaklığının izlenmesi. Akıllı sözleşmeler, uzaktaki sistem yönetiminin otomasyonunu mümkün kılar. Yazılım, sensörler ve ağın bir bileşimi, nesneler ve mekanizmalar arasında veri alışverişini kolaylaştırır. Sonuç, sistem verimliliğini artırır ve maliyet izlemeyi geliştirir.

İmalat, teknoloji ve telekomünikasyon alanındaki en büyük oyuncuların hepsi IoT hakimiyeti için ellerinden geleni yapıyor. Samsung, IBM ve AT&T'yi düşünün. Mevcut operatörler tarafından kontrol edilen mevcut altyapının doğal bir uzantısı olan IoT uygulamaları, mekanik parçaların tahmini bakımından veri analizine ve kitlesel ölçekli otomatik sistem yönetimine kadar her alana yönelecektir.

• Mikrogridler

Blok zincir teknolojisi, mikrogridler tarafından üretilen yenilenebilir enerjinin alım satımına olanak tanır. Güneş panelleri fazladan enerji ürettiğinde, Ethereum tabanlı akıllı sözleşmeler otomatik olarak yeniden dağıtılır. IoT gerçek haline geldiği için benzer akıllı sözleşme otomasyonu uygulamaları birçok başka uygulamaya da sahip olacak.

Brooklyn'de bulunan Consensus, Ethereum için bir dizi uygulama geliştiren dünyanın önde gelen şirketlerinden biridir. Bu projelerden en dikkat çekenlerinden biri, dağıtılmış enerji donanımı ile çalışan Transaktif İzgara, LO3. Halen hazır ve çalışmakta olan bir prototip proje, microgrid enerjisinin izlenmesini ve yeniden dağıtımını otomatikleştirmek için Ethereum akıllı sözleşmelerini kullanıyor. "Akıllı Şebeke" olarak adlandırılan bu, IoT işlevselliğinin erken bir örneğidir.

• Kimlik yönetimi

Web üzerinde daha iyi bir kimlik yönetimine

ihtiyaç var. Kimliğinizi doğrulama özelliği, çevrimiçi gerçekleşen finansal işlemlerin kilit noktasıdır. Bununla birlikte, web ticaretiyle birlikte gelen güvenlik riskleri için telafi seçenekleri sınırlı ve eninde sonunda eksik ve yetersizdir. Dağıtılmış defterler ise, kişisel belgelerinizi sayısallaştırma imkanıyla, kimliğinizi ispatlamak için gelişmiş yöntemler sunar. Güvenli bir kimlik sahibi olmak çevrimiçi etkileşimler için de önemlidir, örneğin paylaşım ekonomisinde. Sonuçta, iyi bir şöret, çevrimiçi işlemleri gerçekleştirmek için en önemli koşuldur.

Dijital kimlik standartlarının geliştirilmesi oldukça karmaşık bir süreçtir. Teknik zorluklar bir yana, evrensel bir çevrimiçi kimlik çözümü, özel kuruluşlar ve hükümet arasında işbirliği gerektirir. Buna, farklı ülkelerdeki yasal sistemlerde dolaşma ihtiyacı da eklenince sorun katlanarak zorlaşıyor. e-Ticaret, şu anda web üzerinde güvenli işlemler için SSL sertifikasına (küçük yeşil kilit) dayanıyor. Netki, blokçu için bir SSL standardı yaratmayı isteyen bir şirkettir. Yakınlarda 3.5 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını açıkladı. Bugünlerde bu yeni ürünün lansmanının yapılması bekleniyor.

• **Veri yönetimi**
Bugün, kişisel verileri karşılığında insanlar Facebook gibi sosyal medya platformlarını ücretsiz olarak kullanabilirler. Gelecekte kullanıcılar, çevrimiçi etkinliklerinin ürettiği verileri yönetebilecek ve satabilecek. Küçük kesirli miktarlarda kolayca dağıtılabileceği için, Bitcoin - ya da buna benzer bir şey - muhtemelen bu tür işlemler için kullanılan para birimi olacaktır.

MIT projesi Enigma, kullanıcı gizliliğinin kişisel bir veri pazarının yaratılmasının ön şartı olduğunu anlamamızı sağladı. Enigma, bireysel veri kümelerinin düğümler arasında bölünmesine izin vermek için kriptografik teknikler kullanır ve aynı zamanda toplu hesaplamaları bir bütün olarak veri grubu üzerinden yürütür. Verileri parçalamak,

Enigma'yı ölçeklenebilir hale getirir (verilerin her düğümde çoğaltılmasını sağlayan bu blok zinciri çözümlerinden farklı olarak). Önümüzdeki altı ay içinde Beta lansmanı ile tanışacağız.

• **Tapu sicil kaydı**
Kamuya açık erişilebilir defterler gibi blok zincirler her türlü kayıt tutma işlemini daha verimli hale getirebilir. Mülkiyet başlıkları bunun için çok iyi bir örnektir.

Bir dizi ülke, tapu süreçlerini blok kökenli yürütüyor. Honduras, 2015 yılında böyle bir girişim başlatan

ilk hükümet oldu, ancak projenin mevcut durumu belli değil. Bu yıl, Gürcistan Cumhuriyeti Bitfury Grubu ile mülk başlıkları için bir blokaj sistemi geliştirmek için anlaşma sağladı. Rapor edilen, yüksek profilli ekonomist ve mülkiyet haklarının savunucusu olan Hernando de Soto, projeye destek verdiğini açıkladı. En son olarak İsveç, mülk başlıkları için blok zincir uygulaması denediğini açıkladı.

• **Hisse senedi ticareti**
Hisse anlaşmasında ek verimlilik potansiyeli,

hisse senedi ticaretindeki blok zincirler için güçlü bir kullanım örneği oluşturmaktadır. Eşler arası gerçekleştirildiğinde, ticaret teyitleri neredeyse anlık hale gelir (tasfiye için üç gün almanın aksine). Potansiyel olarak, bu araçlar - takas odası, denetçiler ve saklama memurları gibi - süreçten çıkarılıyor demektir.

Çok sayıda hisse senedi ve emtia borsası, ASX (Avustralya Menkul Kıymetler Borsası), Deutsche Börse (Frankfurt Borsası) ve JPX (Japonya Değişim Grubu) gibi sundukları hizmetler için

blok zinciri uygulamalarını prototiplemektedir. Bölgedeki ilk alıcı olan ve tanınan en yüksek profil, Nasdaq'ın özel pazar ticareti için bir platform olan Linq'dir (genellikle IPO öncesi girişimler ve yatırımcılar arasında). Blockchain teknoloji şirketi Chain ile ortaklık yapan Linq, 2015 yılındaki ilk hisse ticaretini tamamladığını açıkladı. Daha yakın bir tarihte Nasdaq, Estonya Borsası'nda vekaleten oy kullanmaya yönelik bir blok projesinin geliştirildiğini açıkladı.

*İzmir Türk Koleji IT Müdürü.



08 ŞUBAT 2018 PERŞEMBE

Sheraton Grand Hotel Ataşehir | 09:30 - 13:30

İSTANBUL

BTvizyon İstanbul Anadolu Yakası Toplantısı

Güncel Siber Güvenlik Yöntemleri	Ağ Güvenlik Çözümleri	Coğrafi Bilgi Sistemleri	Nesnelerin İnterneti	Bulut Teknolojileri

SPONSORLAR

--	--	--	--	--	--

DESTEKLEYEN



BASIN SPONSORU

BThaber



ONLINE KAYIT

Katılım için online kayıt gereklidir. Online Kayıt için

www.bilisimzirvesi.com.tr/istanbul

BİZİ TAKİP EDİN



/btvizyonanadolu



/btvizyon



Bilişim Zirvesi Etkinlik Ltd Şti.
BTHABER Şirketler Grubu'nun bir üyesidir.



BİLİŞİM ZİRVESİ
Etkinlik Ltd. Şti.

www.bilisimzirvesi.com.tr



Dikte gazeteci ve avukat ürünlerini çıkardı

CTD Sistem tarafından hayata geçirilen Dikte yazılımının yeni sürümleri tanıtıldı.

Sayfa 10



2010 hedefleri dengeli

2009'u başarıyla geçiren BBS'ye göre 2010 yılı dengeli geçmeye aday.

Sayfa 13

2010 telafi yılı olacak

Küresel kriz nedeniyle bilişim sektörü 2009'a moralsiz ve düşük beklentilerle girdi. Şirketlerin bütçe planlarını bu paralelde yaptığı yıl, şirketleri çok şaşırtmadı. Donanım yılı daralmayla kapadı. Buna karşın yazılım ve hizmet alanlarının olumsuz koşullara rağmen küçük de olsa büyüme göstermesi bekleniyor.



Ceren Moral
ÖZEL HABER
sayfa 3'te



Genel sektörün 2010 yılında hızlı bir çıkış yapması beklenmiyor. Buna karşın sektörde temkinli bir büyüme gerçekleşeceği öngörülüyor.

Dolayısıyla 2010 yılında sektör için tünelin ucunda ışığın görüldüğünü söylemek çok da yanlış olmaz. Yeni yıl pazar için bir telafi yılı olacak.

Eğitiminiz tam üzerinize göze olsun

Network Academy, şirketlerin ihtiyaçlarına özel eğitim programları sunarak farklılaşmayı hedefliyor.

Sayfa 20



Türk Telekom'dan eğitime çifte destek

Türk Telekom 48. okulunu Antalya'da açtı

sayfa 4

■ **Kocaeli'nde dev eğitim-bilişim projesi**
Tüm ilköğretim 6. sınıf öğrencileri yeni yıla bilgisayarlarıyla giriyor.
Sayfa 6

■ **Siber dünyada itibarınızı artırın**
Negatif içerikler, "Online İtibar Yönetimi" ile kontrol altına alınıyor.
Sayfa 12

■ **Bursa'da ekon. ing. pas. ortu**
Bursa'da ekon. ing. pas. ortu...
Sayfa 14

HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider Bakır / Fiber Optik Network Kablo ve Aksesuarları Üreticisi

Boydak www.hescs.com

Gündem



Ayhan Sevgi

Zor ama başarmalıyız

İlk günlerini yaşadığımız 2010 yılının ekonomik görüntüsüne dair olumlu, yarı olumlu ya da olumsuz birçok görüş mevcut. Ekonominin durumu ne olursa olsun eğer bir rekabet ortamında yaşıyorsak artık her ortamda sürekli "daha hızlı", "daha verimli" olmak zorundayız. Peki, bunun yolu nereden geçiyor dersiniz, yanıtı da çok basit teknolojiden.

Aslında kurumsallaşmış birçok büyük kurumumuz teknolojinin önemini farkında ve bunun meyvelerini de topluyorlar. Asıl sorun KOBİ katmanında olduğu da biliniyor. KOBİ'lerin dönüşümlerinin gerçekleşmesi aslında ülkenin gelişmesi açısından da önemli bir etken. Bunun gerçekleştirilmesine destek konusunda TÜSİAD'dan TOBB'a, bakanlıklardan sektörel STK'lara kadar herkes kendisini zorunlu hissetmeli. Bu konudaki projeler zor da olsa hayata geçmeli. Geleceğimizle oynadığımızın farkına varmalı, 2010 yılını değerlendirmeliyiz.

Estep

Türkiye'nin ilk tel... standartlarını (EN61... (1) ve... E onaylı kabineti

e-mail: satis@estep.com.tr
TEL: +90 216 581 19 19 (10 HAT)

EFB Best

Bu ortaklık şimdiden “en iyisi” olmaya aday...

*Yeni distribütörümüz **Test Teknoloji** gücümüze güç kattı.*

Birlikteliğimizin yıllar boyu sürmesi dileğiyle...

INFRALAN®

ECOLAN®



PARK
ASSIST®
REALLY SMART PARKING

VDGII

SIQURA®
SURVEILLANCE SOLUTIONS

UNELL
Your Reliable Partner

test teknoloji

EFB 10^{yıl}
ELEKTRONİK

TKH GROUP member of the TKH Group

Alt yapımızda “kalite” var!

EFB Elektronik İthalat İhracat Üretim Tic. Ltd. Şti.
Halide Edip Adıvar Mah. Sultan Sok. Mavi Plaza No:22 D:11/22A 34384 Şişli - İstanbul
T. +90. 212. 222 92 50 pbx F. +90. 212. 222 92 89 E. info@efb-elektronik.com.tr
www.efb-elektronik.com.tr

Dünyanın güvenliğe geçiş kontrolünün merkezi



Güvenlik endüstrisinin bir kolu olan geçiş kontrol sistemleri sektörü markalarından Arma Kontrol, bugün 40'tan fazla ülkede 3 binin üzerinde proje tarafından tercih ediliyor. Arma Kontrol CEO'su Koray Kartal, "İlk günden bu yana Ar-Ge'ye ciddi yatırımlar yaptık. Tamamı Türk mühendislerin tasarladığı geçiş kontrol ürünleri ve bariyer sistemlerini Türkiye'de üreterek dışa bağımlılığımızı en aza getirdik ve bu ürünlerin kalitesinin birçok ülkede fark edilmesini sağladık. Bugün 40'tan fazla ülkede Arma Kontrol ürünleri var. Hedefimiz; yurtdışına daha da ağırlık vererek, ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak" dedi. İlk ihracatını Azerbaycan'a gerçekleştiren, ardından Türkiye Cumhuriyetleri yanı sıra Ortadoğu, Avrupa, Asya ve Amerika'daki projelerde yer alan Arma Kontrol'ün 2018 hedefinde Afrika var. Koray Kartal, "Bölgenin ciddi bir güvenlik ihtiyacı var. Geçiş kontrol sistemleri sektöründe dünyanın ilk 10 firması arasına girme hedefimizde Afrika, bizim için önemli. Bölgede Road Blocker ve Mantar bariyer sistemleri bilinmediği için bugüne kadar böyle bir çözüm ihtiyacı da ortaya çıkmamış. Bugün Nijerya, Kenya, Gana, Somali, Togo'da projelerimiz devam ediyor. 2018'de bölgedeki diğer ülkelerde yeni projelerimiz artarak devam edecek" bilgisini verdi. Koray Kartal, şöyle devam etti: "Yerli mühendisler tarafından üretilen güvenlik ürünlerimiz dünyanın birçok ülkesinde tercih ediliyor. Bugüne kadar imza attığımız 12 patentli ürünümüz kalite ve işlevsellik sunuyor. Road Blocker ve Mantar Bariyer sistemlerinde uzmanlaşan Arma Kontrol, Roma'da gerçekleşen çarpışma testinden başarıyla çıkan ve P1 derecesi almaya hak kazanan ilk Türk firma."

İki yeni bölge daha açıldı

Amazon Web Services (AWS) dünya çapında faaliyet alanlarını genişletmeye devam ediyor. AWS geçtiğimiz ay içinde iki yeni bölge açılışını duyurdu. Bu iki yeni bölge, AWS'nin dünya çapındaki 17. ve 18. bölgeleri oldu. AWS'nin Çin'deki yeni bölgesi, Çin'de yerleşik veri merkezi ve bulut çözümleri tedarikçisi Ningxia Western Cloud Data Technology Co. Ltd. (NWCD) işbirliğiyle açıldı. Hizmetlerden Çin'deki geliştiriciler, start-up'lar, işletmeler, kâr amacı gütmeyen kurumlar ve kamu sektörü yararlanabilecek. AWS'nin Avrupa kıtasındaki yeni bölgesi ise Fransa'da kuruldu. Paris'te kurulan bölge ile AWS Fransa ve Fransa çevresindeki müşterilerine daha iyi hizmet sunmayı hedefliyor. Societe Generale, Radio France gibi önemli Fransız kurumları da bu bölgenin hizmetlerinden direkt olarak faydalanmaya, veri kayıt ve depolama işlemlerini Fransa'da gerçekleştirme imkanı elde etmeye hazırlanıyor.

Enerji giderlerinde önemli tasarruf fırsatı

TOPRAKTAN
ISI ALMA YÖNTEMLERİ



Canovate Group şirketleri arasında yer alan Canovate Enerji'nin, yüzde 85 yerlilik oranıyla ürettiği ısı pompaları, enerji giderlerinde yüzde 80'e kadar tasarruf imkanı sunuyor. Toprak, su ve havadaki var olan ısıyı kullanan Canovate Isı Pompaları, enerjinin yüzde 70- 80'ini buradan bedava alıyor ve enerji giderleri de düşüyor. Öte yandan Canovate, ısı pompalarının yanı sıra, chiller üniteleri, crac ve adyabatik sistemlerini de ihraç etmeye hazırlanıyor. Canovate Enerji bünyesinde Türk mühendisleriyle

geliştirilen Canovate Isı Pompası'nın, 10 yılı aşkın Ar-Ge ve tasarım geçmişi var ve son dönemlerde, konutlar, fabrikalar ve otellerden yoğun talep görüyor. Verimsiz çalışması ve emisyon değerlerinin yüksek olması nedeniyle Avrupa'da satışı yasaklanan birçok kombinin, Türkiye pazarına satıldığı bilgisini veren Canovate Group Yönetim Kurulu Başkanı Can Gür, şunları söyledi: "Ülkemizde, neredeyse Avrupa'nın tümü kadar inşaat yapılıyor. Bu nedenle Türkiye, ısıtma, soğutma, havalandırma konusunda,

dünyanın 5'inci pazarı konumunda. Ülkemizdeki birçok firma, yurtdışından ithal ettiği kazanların, kombilerin ve klimaların satışını iç pazara yapıyor. Yani, Avrupa'da satışı yasaklanmış kombiler, Türkiye pazarında satılmaya devam ediyor. Nitekim, Avrupa ülkeleri ve Amerika'da yoğun olarak 'Isı Pompaları- Heat Pump'lar kullanılıyor. Ülkemizin de doğalgaz bağımlılığından ve ithal gelen kontrolsüz cihazlarından kurtulmasında; yüzde 100 yerli olan ısı pompaları büyük rol oynayabilir."

Böylece 2018 daha güvenli olabilir

ESET, 2018 Siber Güvenlik Eğilimleri raporunu yayınladı. "Bağlantılı Dünyamızın Bedeli" isimli raporda, fidye saldırılarının artacağı öngörülürken, internet bağlantılı cihaz sayısının 11 milyarı aşacak olması nedeniyle makinelerin yükselişine dikkat çekiliyor. Rapora göre, siber güvenlik ve siber tehditlerle ilgili 2018'de şu başlıklar öne çıkacak:

Kritik altyapılara yönelik saldırılar artacak: Tüm ülkelerde savunma ve sağlık sektörleri, su, ulaşım ve gıda üretimi hedef alınabilir. Kuruluşlar güvenlik konusunda sıkı çalışıyor, ama değişen koşullar, tehditlerin devamı demek.

KOBİ'ler hedef: Büyük şirketler, siber saldırı tehditlerine karşı daha hazırlıklı durumdadır. Ancak onlara mal ve hizmet sunan KOBİ'lerin durumu aynı değil. Yani tedarik zinciri güvenliği herhangi bir sektörü etkileyebilir.

Makinelerin yükselişi ve mahremiyetin kaybı: Her cihaz toplanan veriler aracılığıyla bir hikayeyi anlatabilir. Karmaşık veri akışlarını birleştiren herhangi bir saldırgan da hayatımızın tam bir resmini çizebilir.

Fidye saldırıları ve Kripto para aldatmacaları artacak: En az 200 ülkeyi ciddi şekilde etkileyen WannaCry

saldırısı, bu konudaki en çarpıcı örnek. Siber suçlular, fidye yazılımlarını benimsedi, 2018'de de sık göreceğiz. Bitcoin gibi dijital paraların yükselişi de siber saldırganlara yeni bir alan yarattı. 2018'de yeni aldatma yöntemlerine tanık olacağız.

Tutuklamalar artacak: Güvenlik güçleri ve siber güvenlik uzmanları arasında artan işbirliği söz konusu. İyi bir örnek; ESET, Microsoft, FBI ve Interpol işbirliğiyle çokertilen Gamarue botneti. Bu şekilde artan işbirliği, daha fazla tutuklamayı beraberinde getirecek. Yetkili makamlar, özel siber güvenlik uzmanlarıyla çalışma deneyimi kazanmaya devam edecek.

Ölçemezseniz, yönetemezsiniz

*Tolga Eşiz

BGünümüzün popüler konusu endüstri 4.0. Er veya geç Türkiye'deki dijital dönüşümü hızlandıracaktır. Türkiye bu dönüşümleri geç de olsa takip etmeye çalışmaktadır. Endüstri 4.0 en basit tanımıyla, tüm operasyonun teknoloji ve teknolojik cihazların yardımıyla en verimli hale dönüştürülmesidir. Daha az insan kaynağı ile daha çok iş yapmak olarak tanımlanabilir. ERP sistemleri de bu dönüşümün bir parçasıdır. Teknolojiyi ve olanaklarını doğru şekilde kullanmadan verimlilik artışından söz edemeyiz. Buradaki önemli nokta, her ihtiyacı doğru platformda çözmektir. Kurumlar günümüzün modern dünyasında, işleri yaparken yoğun bilgi bombardımanı altında kalmaktadır. ERP sistemlerinden beklenen bu bilgi akışını kontrol etmesi ve anlamlandırmasıdır. Bu beklenti hem doğru hem yanlıştır. Modern ERP sistemleri her türlü uygulama ile entegre olacak şekilde geliştirilmiştir. Entegrasyon kolaylığı bir ERP sisteminin olmazsa olmazıdır. Her işi ERP'nin karşılamasını beklemek en büyük hatalardan biridir. Dilimizde bu konuyu çok iyi anlatan bir deyim vardır "Taş yerinde ağırdır".

ERP maliyet, stok, kontrol gibi mekanizmaları yerine getirmelidir. Diğer ihtiyaç alanlarında farklı uygulamalarla entegre olarak çalışmalıdır. Böylece ortaya son derece verimli, müşteri ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan bir eko sistem çıkar. Burada ERP çözüm sağlayıcılarının stratejileri çok önemlidir. Türkiye'deki birçok ERP çözüm sağlayıcı müşterinin ihtiyacı ne alanda ise ben geliştirmeliyim fikrini takip etmektedir. Bu tutum eko sistemin oluşmasını engellemekte. Aynı zamanda ERP çözümlerimizin globaldeki rekabet şansını zayıflatmaktadır. Konusunda uzman uygulamalarla entegre çalışan bir ERP sistemi, yenilmezdir vazgeçilemezdir. Müşteri ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan bir sistemdir.

Bir iş akışı sistemine sahip değilseniz, süreçler hakkında tam bilgi sahibi olmazsınız

Süreç verimliliği işletmelerin stratejik hedeflerinin başında gelmelidir. Bunu sadece ERP sisteminden beklemek hayal görmektir. Zaman ve kaynakların yanlış kullanılması demektir. Süreç verimliliği sağlayacak çözümlerle ERP sistemlerinin entegre



çalışması endüstri 4.0 dönüşümün olmazsa olmazlarından. Türkiye'deki yerel ERP çözüm sağlayıcıları bu dönüşümleri hızlandırmak ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için, süreç uygulamaları ile entegre olmalıdır. Gelişmiş iş akışı çözümleri farklı sistemlerden gelen verileri de sürece dahil ettiği için departmanlar her zaman akıllandırılmış doğru bilgi ile çalışırlar. Bunun verimlilik artışı üzerindeki etkisi inanılmazdır. İş akışı sistemi olmadan ERP yatırımı planlamak, süreç verimliliği konusunda birçok sorunu da beraberinde getirecektir. Süreçler yıl içerisinde sürekli güncellenir, güncellenmelidir de. Amaç en verimli çalışma şeklini bulmaktır. Tüm şirket süreçleri verimli hale getirmek için

çalışmalıdır. Eğer elinizde süreçleri kolaylıkla değiştirebileceğiniz bir araç yok ise, çalışan düzen aynen devam eder. Kimse verimsiz de olsa çalışmakta olan düzene müdahale etmez. Sonuç, kaynakların verimsiz kullanılmasından dolayı düşük müşteri memnuniyeti, düşen karlar, artan personel sorunları olarak karşımıza çıkar. Dijital dönüşümün bir parçası da süreç ve içeriklerin dijital dönüşümüdür. Aylarca süren süreç haritaları toplantılarının sonunda genel de olan; kararlar alınır, süreçler çıkarılır ve uygulamaya geçilmesi istenir. Tek başına ERP'yi, e-postaları ve telefonları kullanarak, süreçlerinizin, belirlediğiniz şekilde çalışıp çalışmadığı takip edemezsiniz, ölçemezsiniz. Süreç haritalarınızın mutlaka dijital izdüşümü olmalıdır. Bir iş akışı sistemine sahip değilseniz, süreçler hakkında tam bilgi sahibi olmazsınız.

Kurumsal uygulamalarınızla entegre çalışan iş akışları, şirket içinde takım çalışmasını geliştirir

PaperWork İş akışı, farklı uygulamaları, çalışanları süreçler ile birbirine bağlar. İşlerin en verimli şekilde yürümesi için yönlendirir. Bu yaklaşım ile süreç içerisinde ihtiyacınız olan tüm bilgiler, diğer veri kaynaklarından sistem üzerinde toplanır. Böylece doğru bilgi, doğru zamanda elinizde olur. İşiniz hakkında doğru kararlar

alır, operasyonunuzu en verimli hale getirirsiniz. PaperWork dijital ortamda, çalışanlarınızdan en yüksek performansı elde etmenizi sağlar. Farklı platformların ve uygulamaların olduğu karmaşık süreçlerde mucizeler yaratır. Sürecin kesintisiz devam etmesini sağlar, veriyi oluşturduğu yerden alırken anlamlandırır ve ilgili sürece yönlendirir. Operasyon birimlerinin, her zaman doğru ve güncel içerik ile işlem yapmasını sağlar. Kullanıcılar, diğer kurumsal uygulamalardan ya da mobil cihazlardan PaperWork üzerindeki iş akışlarını başlatabilirler. PaperWork arka planda, kurumsal uygulamalarla entegre çalışan iş akışı motorudur. Çalışanların cihaz ve uygulamalardan bağımsız olarak aynı içeriğe ulaşmasını sağlar.

Kullanıcılarınızı sınırlamayın

PaperWork'ün her ortamda ki uygulamaları ile akışlarınızı yönetebilirsiniz. Çalışanlarınızın kendini en rahat hissettiği ortamdan işlerini yürütmesi, sistemin başarısını arttırmaktadır. Mobil uygulamamız, Web uygulamamız, Outlook Uygulamamız gibi süreçler ve içerik kişilerin ceplerinde, bilgisayarındadır. PaperWork iş akışı ile süreçlerinizi kesintisiz ilerletmeniz için tasarlanmıştır. Akışın birden fazla kola yönlenebilir, belirlenen kurala göre bir sonraki adıma geçmesi, akış sizden geçtikten sonra da durumunun takibi, her akışa özel kod kütüphanesi ile scriptlerin merkezi yapıdan kullanılması, her akışın tasarım ve yönetim yetkilerinin ayrı ayrı tanımlanması, akışlarda formlar içerisinde geçen verilerden arama yaparak, istenilen akışı bulma, akışı yetkili kullanıcı istenilen adıma geri veya ileri alınması gibi birçok özellik PaperWork'te süreçlerinizin hızlı ilerlemesi için dizayn edilmiştir.

*GGSoft Satış Direktörü.





Dell Türkiye Tüketici ve KOBİ Ürünlerinden Sorumlu Ülke Müdürü Gülferm Çakmakçı

Özel strateji büyüme getirdi

Türkiye'de yeniden yapılanma sürecini bitiren Dell, dizüstü pazarında üçüncü çeyrekte yüzde 400 büyüme gerçekleştirdi.

Sayfa 7



İdefix.com Genel Müdürü Mehmet İnhan

Yayıncılık sektörü e-kitapta iyi bir sınav veremedi

İdefix.com Genel Müdürü Mehmet İnhan'a göre, gelişen teknolojilerle birlikte yeni bir okuyucu kitlesi oluşuyor.

Sayfa 12

Türkiye Avrasya'nın üretim üssü olacak

2010 yılı sonunda yeniden revize edilen "Türkiye Sanayi Strateji Belgesi 2011-2014 (AB Üyeliğine Doğru) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından tamamlandı. Stratejinin temel hedefleri arasında Türkiye'nin orta ve yüksek teknoloji ürünlerinde Avrasya'nın üretim üssü olması öngörüldü.



Yusuf Çağlayan

ÖZEL HABER sayfa 3'te

dosya

sayfa 13-20



Her noktadan ulaşabiliyorum öyleyse varım

Bu haftaki dosyamızda tümleşik iletişim konusunu sizlerden gelen görüşler ışığında inceledik.

Hazırlayan: FATİH SARI

IFS, BMD üyelerini ERP kavramı konusunda bilgilendirdi

IFS, Bilişim Muhabirleri Derneği ile ortak düzenlediği etkinlikte BMD üyelerine ERP kavramını ve kurumlar için önemini anlattı. Sayfa 24

■ **2011 Vodafone Türkiye'nin veri yılı**
Vodafone Türkiye, 2011 yılındaki ilk basın toplantısını Ankara'da gerçekleştirdi. Sayfa 4

■ **Yeni uydularla ilk görüşme yapıldı**
Globalstar'ın yeni uyduları hizmet vermeye başladı. İlk görüşme Kore'den yapıldı. Sayfa 4

■ **CEO'lar Karayolu**
geçen yılın en başarılı CEO'ları arasında "Geçmiş yılın en başarılı CEO'su" ödülüne İstanbul Ritz Carlton'da bir araya geldi. Sayfa 24



HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi

Boydak

www.hescs.com

10. yıl

Gündem



Nuray Şuman

Sanayi Strateji Belgesi: Umud mu, düş mü?

Yeni hazırlanan Sanayi Strateji Eylem Planı'na göre, özel sektör ve kamu sektörü tarafından yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması desteklenecek. Bilgi yoğun sanayilerin geliştirilmesi amacıyla, özel sektör ve kamu tarafından yürütülen özellikle ileri teknoloji gerektiren nanoteknoloji, biyoteknoloji, vb alanlarda kapasite oluşturma çalışmalarına ağırlık verilecek. KOBİ'ler Ar-Ge, yenilikçilik ve kalite geliştirme konusunda desteklenecek, KOBİ'lerde bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı yaygınlaştırılacak. Ar-Ge Kanunu kapsamında, Rekabet Öncesi İşbirliği Projelerinin desteklenmesi, Ar-Ge merkezlerinin kurulması, izlenmesi ve desteklenmesi ile teknoloji girişim sermayesi desteğinin verilmesi sağlanacak. Hedef, ülkemizin Ar-Ge üssü olmasını sağlamak. Bu hedefe ulaşılması için sadece Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın çalışmaları değil, üniversite, özel sektör ve başta Ulaştırma Bakanlığı, DPT, Dış Ticaret Müsteşarlığı, KOSGEB vb. olmak üzere ilgili tüm bakanlık ve kurumlarla birlikte hareket edilmesi, ortak ve bütünsel bir eylem planı ortaya konması gerek. Aksi takdirde sanayinin gelişmesi için bir umut olan bu Eylem Planı bir düşün olmaktan öteye gidemeyecek.

Estap Profesyonel Kablolama Çözümleri

Soğuk Koridor
Soğutma Elemanları
Akıllı Kabin Sistemi
Yönetilebilir Priz Grupları
KVM ve Konsollar

e-mail: satis@estap.com.tr
TEL: +90 216 429 26 26 pbx

GÜVENİLİR
BASIN
İLİŞKİLERİ

TEKNOLOJİ
SEKTÖRÜ
DENEYİMİ

İNGİLİZCE &
TÜRKÇE
TEKNİK
YAZARLIK

İÇERİK
PAZARLAMASI

PIARTM

TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNÜN PR AJANSI

GÜÇLÜ
LİDER
İLETİŞİMİ

INFLUENCER
MARKETING

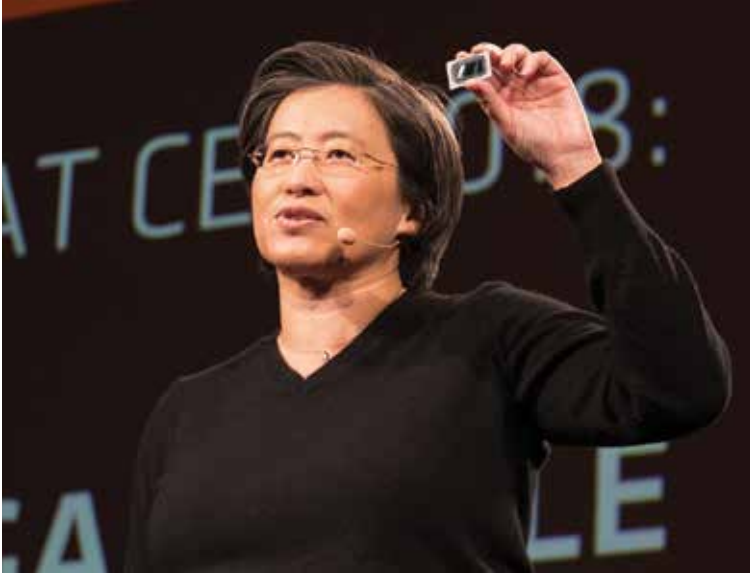
BLOG
YÖNETİMİ

YARATICI
TASARIM

Barbaros Mahallesi,
Mor Menekşe Sok. No:3 Kat:14
Deluxia Suites, No: 186
Ataşehir, İstanbul

tel: +90 (216) 939 30 93
web: www.piariletisim.com
e-mail : piar@piariletisim.com

AMD yeni ürünlerini CES 2018'te görücüye çıkardı



AMD, CES 2018 kapsamında düzenlenen etkinliklerin ilk bölümünde yerleşik Radeon Vega grafiklere sahip masaüstü işlemcilerini ile birlikte yeni Ryzen Pro ve Ryzen 3 modellerinin bulunduğunu Ryzen mobil APU'larını duyurdu. Bununla birlikte önümüzdeki Nisan ayında piyasada olması beklenen 12nm teknolojisine sahip 2. Nesil Ryzen masaüstü işlemcilerinin de performansını katılımcılarla paylaştı. Grafik konusunda ise AMD, Radeon Vega Mobile ve makine öğrenimi uygulamaları için özel olarak üretilmiş, ilk 7nm'lik ürün olacak Radeon Vega GPU'sunu kamuoyuyla paylaştı.

AMD Başkanı ve CEO'su Dr. Lisa Su, etkinlikte şunları söyledi: "2017'de kendimiz için koyduğumuz iddialı hedefleri başarıyla tamamladık. 10 farklı ürün ailesi tanıtarak, AMD'yi yüksek performanslı bilgi işlem lideri olarak tekrar hak ettiği yere yerleştirdik. 2018'de ise son on yılın en güçlü ürün portfolyosunu üreterek bu momentumun üstüne çıkarak, birçok farklı pazara daha fazla özellik ve daha fazla performans sunan yeni işlemci ve GPU'lar sağlayacağız."

Yapay zeka hizmet sektörüyle buluşuyor

Geçtiğimiz yıl tanıtılan robot portföyünün ardından LG Electronics, CES 2018'de yeni modellerini görücüye çıkardı. LG, ticari olarak özellikle oteller, havaalanları ve süpermarketlerde kullanılmak üzere geliştirilen üç yeni konsept robotu piyasaya sürüyor. LG'nin yeni CLOi robot markası çatısı altında olan "Serving Robot", "Porter Robot" ve "Shopping Cart Robot", yakın zamanda Kore'nin Incheon Uluslararası Havalimanı'nda başarılı deneme çalışmalarını tamamlayan "Airport Guide Robot" ve "Airport Cleaning Robot" un izlerini takip ediyor. Son dönemde, Kore'nin en büyük finansal kuruluşlarından birine ait bir bankanın şubelerinde müşterilere bilgi sağlayan ve sunmak için denemeye katılan "The Affable Hub Robot" ve "The Lawn Mowing Robot" da the CLOi ailesinin üyeleri arasında yer alıyor. "Serving Robot", konuklara ve müşterilere otellerde ve havaalanı salonlarında hızlı ve verimli bir şekilde yiyecek-içecek sunmayı amaçlıyor. Robot, yiyecek ya da içecekleri gün boyu teslim edebiliyor. Yerleşik raylı sistemi ile müşteriler tepsiyi kolaylıkla teslim alabiliyorlar. Teslimat onaylanmasıyla "Serving Robot" tek başına geri dönebiliyor. Konuk odalarına bagaj teslim etmek üzere tasarlanan Porter Robot, otel konaklamasında yavaş servis ve uzun bekleme sürelerinin yol açabileceği rahatsızlığı en aza indiriyor. Porter Robot, ekspres check-in ve check-out hizmeti yapıp ödeme işlemlerini tamamlayabiliyor. Robot aynı zamanda, zaman sıkıntısı yaşayan misafirlerin hızlıca check-out yapmalarına ve bagajlarını dışarıda bekleyen arabaya hızlı bir şekilde teslim etmelerine imkan tanıyor.

Bosch geleceği akıllı şehirlerde görüyor



Kentsel nüfus artıyor. Birleşmiş Milletlere göre 2050'de global nüfusun yaklaşık üçte ikisi kentleşmiş bölgelerde yaşayacak. Kentleşme artarken, kentlerin çözmeleri gereken sorunlar da beraberinde geliyor. Bu nedenle, bugün bile akıllı çözümlere yönelik büyük bir ihtiyaç var. Bosch Yönetim Kurulu Üyesi Stefan Hartung, CES Las Vegas'ta yaptığı konuşmasında "Yeni bir şehir kavramına ihtiyacımız var. Buradaki kilit faktörlerden bir tanesi şehirleri akıllı ve yaşamaya değer yerler haline getiren

akıllı teknolojilerdir. Uzun vadede akıllı olmayan şehirler varlığını sürdüremeyecek ve tıkanıp kalacak" dedi.

Bosch geleceğin kentlerini ve mahallelerini teknoloji ile donatmak için çalışıyor ve akıllı mobilite ile daha iyi hava kalitesi, daha fazla kullanım kolaylığı, daha fazla güvenlik ve pek çok yeni hizmet sunuyor. Kısacası, amaç şehirlerde ve mahallelerde büyük oranda daha iyi yaşam kalitesine ulaşmak. Hartung, "Akıllı şehirler konusunda Bosch'un geniş kapsamlı portföyü,

farklı alanlardaki bilgisi ve bunun yanında; sensörler, yazılım ve hizmetlerdeki olağanüstü uzmanlığıyla başa çıkabilecek çok az şirket var" diyor. Teknoloji ve servis tedarikçisi Bosch CES 2018'de şehirleri akıllı hale getiren pek çok yeni çözümü sundu. Bu çözümler hava kalitesini gerçek zamanlı olarak ölçüp analiz eden kompakt bir üniteden, nehir suyu düzeylerini dijital olarak izleyip sel tehdidini önceden haber veren bir sisteme ve sürücülerin hayatını kolaylaştıran tümüyle otomatik park yeri hizmetine kadar uzanıyor.

NVIDIA, dev oyun monitörü BFGD'yi tanıttı!

NVIDIA, oyunseverler için geliştirdiği dev boyutlu bilgisayar oyun monitörü, BFGDs'i (Büyük Formatlı Oyun Ekranı) tanıttı. NVIDIA G-SYNC teknolojisi destekli 65 inçlik dev monitör 120Hz'te 4K kalitesinde görüntü sağlarken, entegre NVIDIA SHIELD ile oyun deneyimini bir adım ileriye taşımayı hedefliyor. NVIDIA'nın donanım ortakları olan Acer, ASUS ve HP işbirliğiyle yeni modeller üretilmeye başlanacak. Ürünle ilgili bilgi veren NVIDIA GeForce Pazarlama

Başkanı Matt Wuebbling; "Bir oyuncu için en büyük beklenti üstün performans ve hızlı tepki süresidir. Ancak şimdiye kadar kullanılan geleneksel ekranların hiçbiri bu beklentiye karşılayamadı. NVIDIA'nın son teknolojisiyle üretilen BFGD'nin düşük gecikme süresi ile PC oyunları artık çok daha farklı oynanacak." dedi.

BFGD'nin kalbindeki G-SYNC HDR teknolojisi ekranın 120 Hz'lik yenileme hızı oyunun her anının görüntüyle senkronize olmasını sağlıyor.

G-SYNC Değişken Yenileme Oranı teknolojisi, benzer boyutlardaki her hangi bir ekranda bulunmayan, yüksek duyarlıklılı, yumuşak ve akışkan, sürükleyici bir oyun deneyimi sunuyor. 1000 nit parlaklığa ulaşan ve DCI-P3 renk gamını destekleyen NVIDIA G-SYNC, entegre NVIDIA SHIELD ile Netflix, Amazon Video ve YouTube'a 4K erişim sağlayan BFGD'lerle, en çok tercih edilen 23.976, 24, 25 FPS formatındaki filmler eşsiz bir görsellikle izlenebiliyor.

HP, CES'de yeni nesil bilgisayarlarını tanıttı

HP, CES 2018'de yeni nesil kişisel bilgisayarlarda çığır açan ve heyecan verici PC deneyimi sunan yeni ürün serisini açıkladı. Yeni HP ürünleri; PC performansını, tasarımını ve işlevselliğini dünyanın en güçlü dönüştürülebilir bilgisayarı, en yeni her zaman bağlı, ikisi bir arada bilgisayarı ve yeni oyun teknolojileriyle yeni boyutlara taşıyor. HP Tüketici Kişisel Sistemleri EMEA Başkanı Anne-Sophie Hadberg, "HP, PC deneyimi her yönüyle yeniden keşfedilirken bu değişime öncülük ediyor. Dünyanın bağlanma ve yaratma biçimini temelden şekillendiriyoruz. CES 2018 serimiz, müşterinin sesini dünya standartlarındaki tasarım ve

mühendislik yetenekleriyle birleştirdiğinizde nelerin mümkün olabildiğini ortaya koyuyor. HP teknolojisi, dünyanın en güçlü dönüştürülebilir ve çok yönlü ENVY x2 her zaman bağlı PC'si ve en son teknoloji OMEN donanımı ile oyunun kurallarını değiştiriyor" dedi. HP Spectre x360 15: Dünyanın en güçlü dönüştürülebilir dizüstü bilgisayarından premium HP Spectre x360 15, 4K ve 3D içeriklerin zahmetsizce yaratılması, düzenlenmesi ve oynatılması için 2,5 kat daha hızlı performans ve güçlü ayrık grafik sunuyor. HP ENVY x2: HP ENVY x2, her zaman hazır bir iş deneyimi için Intel işlemcileri içeren bir 'Her Zaman Bağlı PC' özelliğine sahip.

OMEN Game Stream: OMEN Game Stream, oyuncuların yüksek hızda internet bağlantısı olan herhangi bir Windows 10 mobil cihazında OMEN PC'nin gücünden ve performansından yararlanarak her zaman ve her yerde en iyi AAA oyunlarını oynayabilmelerini sağlıyor. HP Spectre x360 15 inç, Şubat ayında EMEA'da 1.799 avrodan başlayan fiyatlarla satışa sunulacak. HP ENVY x2'nin Nisan ayında EMEA'da 999 avro'dan satışa sunulması bekleniyor. OMEN Game Stream'in, 2018 baharında OMEN sistemlerine yüklenmesi planlanıyor. OMEN X 65 NVIDIA G-SYNC büyük format oyun ekranının 2018 sonbaharında piyasaya çıkması planlanıyor.

Sony, Xperia XA2 ve L2 ile özçekime odaklanıyor



Sony, kamera teknolojilerinde sahip olduğu hafızayı mobil platforma da yansıtıyor. CES 2018'in ilk etkinliklerinden biri ile kamuoyuna tanıtılan yeni Xperia modellerinde odak özçekim performansı. Sony Mobile, kamera özelliğini öne çıkarmayı planladığı orta-üst segmentteki yeni üyeleri, Xperia XA2 ve XA2 Ultra'yı basına tanıttı. "Süper orta sınıf ürün stratejimiz, pazarın bu kısmına cesur teknolojileri mümkün olan en erişilebilir biçimde getirmeye dayalı" olduğunu belirten Sony Mobile Global Satış & Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Hideyuki

Furumi sözlerine şöyle devam etti: "Xperia XA2 ve Xperia XA2 Ultra da ilk olarak amiral gemisi XZ yelpazemizde kullandığımız öncü, ana kamera teknolojimiz yer alıyor. 2018 yılında bu modellerimizi kullanıcılarımızla buluşturmayı hedefliyor ve önümüzdeki aylarda Xperia portföyünün diğer inovasyonlarını da tanıtmayı sabırsızlıkla bekliyoruz." Xperia XA2 Ultra ile birlikte her ikisi de ön flaşa sahip optik görüntü sabitleme özellikli 16MP ve 120 derece geniş açılı 8MP çift ön kamera ile ışığa veya ortama bakmaksızın net görüntüler elde etmek amaçlanıyor. Ekran/Kasa

oranındaki düzenlemeler ile birlikte Sony etiketine sahip en canlı ekrana sahip Xperia XA2 Ultra, Corning Gorilla Glass ile korunuyor. 3.500 mAh bataryası ve akıllı şarj teknoloji ile pil tüketimini analiz eden ve güç verimliliği optimize eden akıllı telefon, gücünü Qualcomm tarafından geliştirilen Snapdragon 630 mobil işlemciden alıyor. 5.5 inçlik HD ekrana sahip Xperia L2 modeli, 3.300 mAh bataryaya sahip. Bu iki özelliğini aynı potada akıllı şarj özelliği ile eriten Sony, L2 için uzun pil ömrüne erişmiş oldu. 120 dereceli 8 MP'lik ön kamerası 13 MP F2.0 arka kamera eşlik ediyor. Sony'nin yeni akıllı telefonlarından Xperia XA2 Ultra gümüş, siyah, altın ve mavi renk seçeneklerine sahipken, Xperia XA2'de altın renk seçeneği bulunmuyor. Xperia L2 ise siyah ve altın renk seçenekleri ile satışa çıkacağı günü bekliyor. Xperia XA2 ve XA2 Ultra Android 8.0 Oreo ile kullanıcı ile buluşacakken Xperia L2 Android'in 7.1.1 Nougat sürümüne sahip.

Samsung 146 inçlik modüler TV: "The Wall"



CES 2018 kapsamındaki İlk Bakış etkinliğinde bu yıl tanıtılan pek çok ekran yeniliğinden birisi de kendiliğinden ışık yayan MicroLED teknolojisine sahip 146-inç modüler TV oldu. Samsung Electronics, CES kapsamındaki "İlk Bakış" etkinliğinde dünyanın ilk tüketici tipi 146-inç modüler MicroLED TV modeli olan "The Wall"u tanıttı. Samsung'un ekran teknolojisindeki son yeniliklerle birlikte gelen modüler, kendinden ışık yayan MicroLED 146-inç TV 300'ün üzerinde küresel medya mensubunun katılımıyla tanıtıldı. Etkinlikte Samsung Görsel Teknolojilerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Jonghee Han ve Samsung Electronics Amerika Tüketici Elektroniklerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Dave Das de yer aldı. Han ve Das, etkinlikte TV ekranlarının kusursuz görseller sunmakla kalmayıp günlük yaşamımızdaki olaylar arasında kesintisiz bağlantı sağlayan araçlara evrilmesini içeren Samsung'un gelecek vizyonunun altını çizdi. Samsung Electronics Görsel Teknolojilerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Jonghee Han bu düşüncesini; "Samsung olarak, tüm çalışmalarımızı tüketicilere çok geniş çeşitlilikte, türünün en gelişmiş örneği olan ekran deneyimleri sunmaya adanıyoruz," sözleriyle ifade etti ve ekledi; "Dünyanın ilk tüketici tipi modüler MicroLED televizyonu olan 'The Wall' bu anlamda yeni bir dönüm noktasını işaret ediyor. Bu televizyonumuz görüntüyü her boyutta ve inanılmaz bir parlaklık, renk skalası, renk gücü ve siyah seviyesinde izleyiciye sunabiliyor. Ekran teknolojisinin geleceğine giden yol haritamızda atmış olduğumuz bu adımdan ve bu yeni ekranın izleyicilere sunduğu muazzam izleme deneyiminden büyük bir heyecan duyduğumuzu söylemek isterim."

Yapay zeka ile 8K görüntü

Samsung 2018'in ikinci yarısında Kore ve ABD'den başlayarak piyasaya sürülecek olan, dünyanın 8K çözünürlükteki yapay zeka teknolojisine sahip ilk QLED televizyonunu da duyurdu. Bu yapay zeka teknolojisi, standart keskinlikteki içeriği 8K çözünürlüğe yükseltiyor. Yeni QLED TV, her sahnenin görüntü karakteristiğine göre ekran çözünürlüğünü ayarlayan özel bir algoritmayla görüntü kalitesini sürekli olarak geliştiriyor ve her tür yüksek çözünürlüklü 8K kaynaktan gelen içeriği kolayca dönüştürüyor.



Siber güvenlik bilinci: Avrupa Birliği ve Türkiye

**Mustafa Gayır*

Birçok sistemin internete bağlı olduğu günümüzde, siber güvenlik kavramı, kişiler, kurumlar ve ülkeler için hayati bir öneme sahiptir. Aynı zamanda siber güvenli kavramı, çok hızlı bir şekilde gelişen teknolojik kavramlara paralel olarak aynı hızda ilerleyiş göstermektedir. Üzerinde durduğumuz siber güvenlik kavramının, günümüzde ve gelecekte, ulusal devlet güçlerinin politikalarının vazgeçilmez ve en belirleyici unsuru olacağı öngörülmektedir. Ülkelerin bilişim teknolojilerine ve özellikle internete olan bağımlılıkları her geçen gün artmaktadır. Bugüne baktığımızda internet üzerinde 294 milyar e-posta mesajı gönderildiği tahmin edilmektedir. Youtube platformuna günlük 864.000 saatlik video yüklenmekte, Netflix kullanıcıları bir günde 22 milyon saat TV veya film seyretebilmektedirler. Dünya nüfusunun yaklaşık üçte ikisinin internet bağlantısı bulunmakta ve yine dünya nüfusunun yüzde 20'sinin sosyal ağlara üyelikleri bulunmaktadır. Aynı zamanda günümüz teknolojileri içerisinde en yaygın kullanım alanına sahip cep telefonları, dünya nüfusunun yüzde 85'i tarafından kullanılmakta ve bunların yüzde 15'i cep telefonlarıyla alışveriş yapmaktadırlar. Aslında bu rakamlar bizlere, bilişim teknolojilerine olan bağımlılığın ne derece arttığını göstermektedir. Günümüzdeki bilişim teknolojilerinin hızlı gelişimi, hepimizin hayatı kolaylaştırma adına sağladıkları imkânların yanında, güvenlik boyutunda da yeni kaygıların gelişmesine sebep olmuştur. Artık bu yeni ve küreselleşen dünyada, fiziksel temasa gerek duymadan hırsızlık, dolandırıcılık gibi suç fiilleri kolayca işlenir hale gelmiştir. Bunun yanında

bilişim teknolojileri suç gruplarının veya terör örgütlerinin iletişim becerilerini artırmış, propaganda imkânlarını güçlendirmiş ve yeni faaliyet sahalarının ortaya çıkmasını sağlamıştır. Internetin dünya çapında yaygınlık kazanması ile mekân kavramı bir anlamda ortadan kalkmış, kıtalararası iletişim ve bilgi aktarımı bir tuşa basmaktan ibaret hale gelmiştir. Teknolojideki bu gelişmelerden toplumlar pozitif anlamda yararlandıkları gibi, organize suç örgütleri ve terör örgütleri de gelişen bu teknolojiyi yakından takip ederek, hem kazançlarını katlamakta hem de geleneksel suç türlerinin dışında yeni suç türleri geliştirmektedirler.

Suçların çok çeşitli olması, suçların sınıflandırılmasını da güçleştiriyor

Devletlerin iç güvenliğini tehdit eden ve hedefine ulaşmada hiçbir sınır tanımayan suç örgütleri, her gün gelişen bilgisayar teknolojileri yardımıyla tahminlerin ötesinde bir hareket kabiliyeti kazanarak uluslararası suç trafiğine yeni bir boyut kazandırmıştır. Bundan dolayı, bilgisayarların büyük gelişimi ve yaygın kullanımı, hiç şüphesiz, toplum hayatının yönünü değiştirmektedir. Internet ortamında işlenen suçların çok çeşitli olması, suçların sınıflandırılmasını da güçleştirmektedir. Böylece küreselleşme olgusu ile mekân – zaman kavramı ortadan kalkmaya başlamış, bununla birlikte geleneksel suç ve terör kavramlarında da değişimler olmuştur.

Küreselleşen ve her gün değişen günümüz dünya düzeni içerisinde uluslararası aktörler, bu gelişmeleri yakından takip etmekte ve Avrupa Birliği'nde olduğu gibi siber güvenlik, bilgi toplumunun önemli bir bileşeni olarak ele alınmaktadır. Siber

güvenlik kavramı içerisinde şebeke güvenliği, elektronik ticaret, kişisel verilerin korunması, fikri haklar gibi konulara ilişkin araştırma, geliştirme ve düzenleme faaliyetleri yürütülmektedir. Avrupa Birliği bir yandan bilgi iletişim teknolojilerinin gelişimini destekleyici araştırma ve geliştirme projeleri yürüterek, bir yandan da Avrupa Birliği vatandaşlarının söz konusu teknolojilerden mümkün olduğunca yararlanmalarını sağlamak amacıyla kişisel verilerin korunması ve şebeke güvenliği gibi hususlarda tavsiye kararlar ve direktifler oluşturarak bilgi toplumuna dönüşüme katkıda bulunmaktadır. Avrupa Şebeke ve Bilgi Güvenliği Ajansı (European Network and Information Security Agency – ENISA) 10 Mart 2004 tarihli düzenleme ile kurulmuştur. Avrupa Birliği'nin işleyen ortak bir siber strateji üretmek ve siber güvenlik anlamında başlattığı belki de en somut girişim olarak ENISA'yı görebiliriz. Bu anlamda Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasındaki işbirliğini artırma ve olası bir siber kriz anında karmaşanın önlenmesi adına 2010 yılından bu yana her sene düzenlenen "Cyber Europe" tatbikatının hayata geçirilmesi de iddialı bir uygulama olarak öne çıkmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı'nın Avrupa'da yarattığı yıkım, bu acı tecrübenin bir daha yaşanmamasını sağlamak için ülkelerin işbirliğine gitmesine yol açmıştır. Bunun için atılan ilk adım Fransa, Batı Almanya, İtalya, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg'un 1951'de imzaladıkları Paris Antlaşması ile kurdukları Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu olurken, 1957'de aynı ülkeler Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu'nu kuran Roma Antlaşması'na imza atmışlardır. Bu ekonomik



bütünleşme hareketi zamanla son derece önemli bir yapı haline dönüşmüştür. Avrupa Birliği, bilgi güvenliği politikalarının ana hedefi olarak, ekonomi alanında bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanım etkinliğini artırabilmek için gerekli güvenlik önlemlerinin belirli bir standart çerçevesinde sağlanması, temel hak ve özgürlüğün korunması ve bireylerin çevrimiçi ticarete karşı güven kazanmaları sağlanarak bireyin refahının artması ve ticari genişlemeye katkı sağlamak olarak belirlemiştir. AB'de bu hedefe ulaşmak için, uluslararası sözleşmeler ve direktiflerin temel araçlar olarak kullanıldığı görülmektedir. Uluslararası sözleşmelerle; uluslararası bilişim suçlarının büyük bölümünü düzenleyerek, AB sınırlarının da ötesinde bir güvenlik şemsiyesi oluşturulması hedeflenmektedir. Veri koruma direktifleriyle de; "Avrupa Ekonomik Alanı" içerisinde bulunan tüm kurum ve bireylerin verilerinin en üst

seviyede korunmasına çalışılmaktadır.

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişim, mevcutta yapılmış veri koruma direktifinin yerini alacak güncel bir direktif için hazırlıkların başlamasına neden olmuştur. AB bilgi güvenliği politikalarında; bireysel hakları koruyan yasal düzenlemelerle yeni bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımını yaygınlaştırmak ve çevrimiçi ekonomiyi canlandırarak rekabetçi bir ortak pazarın oluşumunu hızlandırmak öncelikli hedef olarak görülmeye başlanmıştır. AB bilgi güvenliği politikalarının belirlenen hedefler çerçevesinde; bilgi kaynakları, bilgi sistem altyapısı, bilgi sistemleri ve bilgi hizmetlerinin tümünü kapsayacak şekilde çok yönlü olarak oluşturulduğu görülmektedir. Özellikle son 20 yıl içerisinde uygulanan bilgi güvenliği politikaları, her ne kadar yeterli seviyede olmasa da dünyanın diğer bölgeleri ile kıyaslandığında; bireysel

HAYVANAT HAPİSHANELERİNE DEĞİL İNSANLARA YATIRIM YAPIN

Bir canlıya yapabileceğiniz en büyük kötülük onu öldürmek değil, yaşamaya mahkum etmektir.

haytap.org



HAYTAP

HAYVAN HAKLARI
FEDERASYONU

Yaşam ellerinizde

hakların ve mahremiyetin korunması konusunda AB sınırları içindeki bireyleri ayrıcalıklı bir noktaya taşımış olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği üyelik sürecinde olan; gelecek on yıl içerisinde dünyanın en büyük on ekonomisi içerisinde yer alma hedefi olan; bulunduğu jeostratejik ve jeopolitik konum itibarıyla dünya siyasetinde kritik bir öneme sahip olan ülkemizde de ulusal bilgilerin güvenliğinin sağlanması hayati öneme sahiptir. Ulusal bilgi güvenliğinin ve aynı zamanda ulusal siber güvenliğin sağlanması; bireyler, kurum ve kuruluşlar ile ulusal güvenliği sağlayacak şekilde stratejik seviyede planlama ve söz konusu planın sağlıklı uygulaması ile Türkiye’de Avrupa’da olduğu gibi sağlam bir siber güvenlik alt yapısı gerçekleştirilmek istenmektedir. Siber güvenlik, bilişim teknolojilerinin yaygınlaşması ve internet kullanımının artmasıyla beraber ulusal güvenlik stratejilerinde yer almaya başlamasından sonra bu kapsamda başta gelişmiş ülkeler olmak üzere pek çok ülke ve NATO, AB gibi uluslararası kuruluşlar siber güvenlik stratejileri üretmiştir. Ülkemizde bilgi teknoloji sistemleri kullanımının hızla yaygınlaşması pozitif faydalar sağladığı gibi güvenlik, bilişim suçları ve gizli bilgilerin ihlali gibi birçok tehlikeyi de Avrupa’da olduğu gibi beraberinde getirmiştir. BT sistemlerinin kamu kurum ve kuruluşlarının yanında kritik altyapı sektöründe de kullanılması bu konunun güvenlik açısından önemini daha da artırmaktadır. Kritik altyapıların maruz kalabileceği herhangi bir siber saldırının; ülke çapında önemli derecede maddi zarara, can kaybına, ulusal güvenliğin sarsılmasına ve kamu işleyiş düzeninin zedelenmesine sebep olabileceği gerçeği de diğer tüm gelişmiş ülkeler de olduğu gibi bizim içinde ulusal güvenliğimiz açısından tehdit oluşturabilecek önemli bir

faktördür. Siber ortamda meydana gelen her türlü siber saldırı girişiminin, kimin tarafından yapıldığının bulunması ya da saldırıyı düzenleyen kişi/kişilerin kimlik tespitinin net bir şekilde yapılmasının zor hatta imkânsıza yakın olduğu bilinen bir gerçektir. Özellikle kritik altyapıların güvenliğine ilişkin yapılan siber saldırıların kaynağının tespit edilmesi oldukça zordur. Bu durum siber saldırılardan doğan risk ve tehditlerin, önceden alınacak önemlerle engellenmesinin ve en az zararla atlatılması için yapılacak düzenlemelerin önemini arttırmaktadır.

Türkiye’nin siber güvenlik yaklaşımı

Avrupa Birliği üyelik sürecindeki Türkiye, birçok gelişmiş ülke ve Avrupa’daki gelişmeleri takip etmektedir. Bakanlar Kurulu’nun 11 Haziran 2012 tarihli ve 2012/3842 sayılı “Ulusal Siber Güvenlik Çalışmalarının Yürütülmesi, Yönetilmesi ve Koordinasyonuna İlişkin Kararı” 20 Ekim 2012 tarihinde 28447 sayılı resmi gazetede yayınlanmıştır. İlgili bakanlar kurulu kararınca; Siber güvenlikle ilgili olarak alınacak önlemleri belirlemek, hazırlanan plan program rapor usul esas ve standartları onaylamak ve bunların uygulanmasını ve koordinasyonunu sağlamak amacıyla Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı’nın başkanlığında Siber Güvenlik Kurulu kurulmuştur. Ülkemizde siber güvenlik stratejisi çalışmalarının çok fazla bir geçmişi bulunmamaktadır. Siber güvenliğin sağlanması açısından ülkemiz adına göze çarpan önemli faaliyetlerin başında bu alanı düzenleyen bazı kanunların kabulü gelmektedir. 2004 yılında kabul edilen 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu, 2008 yılında kabul edilen haberleşme sektörünü düzenlemeyi hedefleyen Elektronik Haberleşme Güvenliği Yönetmeliği, siber güvenliğin tesisine yönelik yapılan düzenlemelerin ilkleri olarak sayılabilmektedir. Bunların

yanında 2006 yılında 28242 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 2006/38 sayılı Yüksek Planlama Kurulu Kararında bulunan Bilgi Toplumu Stratejisi ve Eki Eylem Planında “Güvenlik ve Kişisel Bilgilerin Mahremiyeti” başlığı altında iki eylem sayılmıştır. Bunların ilki, bilgi güvenliğine ilişkin yasal düzenlemelerin yapılmasını; ikincisi, bilgisayar olaylarına acil müdahale merkezinin kurulmasını ve kamu kurumlarının bilişim güvenliğinin sağlanmasına yönelik faaliyetleri planlamaktadır. Bu kapsamda, Bilgisayar Olaylarına Müdahale Ekibi (TR-BOME) olarak faaliyet göstermesi kararlaştırılan ekip, TÜBİTAK Bilişim ve Bilgi Güvenliği İleri Teknolojiler Araştırma Merkezi (BLGEM) bünyesinde kurulmuş ve faaliyete geçirilmiştir. Siber güvenliğe ilişkin olarak makro düzeyde yapılmış olan adımlara baktığımızda ise bunun en somut örneği olarak 2012/3842 sayılı “Ulusal Siber Güvenlik Çalışmalarının Yürütülmesi, Yönetilmesi ve Koordinasyonuna İlişkin Karar” başlıklı Bakanlar Kurulu Kararı olduğunu görmekteyiz. Bu karar da en çok göze çarpan ve dikkat çeken husus ise siber güvenlikle ilgili alınacak kararları belirlemek, hazırlanan plan, program, rapor, usul, esas ve standartları onaylamak ve bunların uygulanmasını ve koordinasyonunu sağlamak amacıyla bir Siber Güvenlik Kurulu’nun kurulması olmuştur. Bu kurul, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı başkanlığında faaliyet gösterirken, Dışişleri, İçişleri, Milli Savunma, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı müsteşarları, Kamu Düzeni ve Güvenliği Müsteşarlığı, Milli İstihbarat Teşkilatı Müsteşarı, Genelkurmay Başkanlığı Muhabere Elektronik ve Bilgi Sistemleri Başkanı, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanı, TÜBİTAK Başkanı, Mali Suçları Araştırma Kurulu Başkanı, Telekomünikasyon İletişim Başkanı ile Ulaştırma, Denizcilik ve

Haberleşme Bakanınca belirlenecek bakanlık ve kamu kurumlarının üst düzey yöneticilerinden oluşmaktadır. Oluşturulan bu kurulun görevleri içerisinde, “ulusal bilgi teknolojileri, iletişim altyapısı ve sistemleri ile veri tabanlarının güvenliğini sağlamak, kritik altyapıları belirleyerek bunlara yönelik siber tehdit ve saldırı izlemek, müdahale ve önleme sistemlerini oluşturmak, oluşturulan bu sistemlerin denetimi, işletimi ve sürekli güçlendirilmesine yönelik” çalışmalar en önemliler olarak öne çıkmaktadır. Bu kapsamda Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi (USOM) adı verilen bir yapı kurulmuştur. USOM, ulusal ve uluslararası seviyede siber ortamda ortaya çıkan tehditler ile ilgili kendisine ulaştırılan ihbarları da değerlendirerek, söz konusu tehditlerin tespit ve bertaraf edilmesi için Kamu Kurumları ve özel kişiler ile koordinasyonunu sağlamaktadır. Bu itibarla gelen ihbar ilk aşamadan başlanarak, çözüm sürecine kadar takip edilerek değerlendirilmektedir. Diğer taraftan ulusal ve uluslararası siber güvenlik tatbikatları düzenlenerek kamu kurum ve kuruluşlarının siber saldırılara karşı farkındalığının ve hazırlığının artırılması faaliyetleri ile bilinçlendirme ve yönlendirme faaliyetleri hâlihazırda devam etmektedir.

Risklerimiz giderek büyüyor

Ülke olarak bilişim altyapılarına ve internete olan bağımlılığımız her geçen gün artmakta ve buna bağlı olarak siber alanda taşıdığımız risklerimiz de giderek büyümektedir. Siber tehdidi doğru ölçeklemek ve strateji geliştirebilmek için öncelikle gözlem, takip, analiz ve tahmin kapasitesi olan birimlere ihtiyaç olduğu görülmektedir. Siber güvenliğin sadece internet güvenliğini değil tüm iletişim altyapılarını kapsayan geniş bir kavram olması nedeniyle sonraki adım olarak çok sektörlü bir yaklaşımla ulusal siber

güvenlik politikasının belirlenmesi gerekmektedir. Avrupa ülkelerinde olduğu gibi ülkemizin de ciddi bir siber saldırı ile karşı karşıya kalabilmesi ihtimali her zaman vardır. Bu yüzden pasif savunma alanında yapılan çalışmaların yanı sıra aktif savunma anlamında da gerekli tedbirlerin alınması önemli bir konudur. Siber suçlarla mücadeleyle yönelik hukuki altyapımız pek çok ülkeyle kıyaslandığında gelişmiş gözükse de yine de görece yeni bir suç dalı olarak görülen siber suçlar çerçevesinde önemli eksikliklerimiz bulunmaktadır. Ulusal siber güvenliğe yapılan ve/veya yapılacak olan katkılar, kurumsal olarak alınacak tedbirlerle de desteklenmelidir. Kurumların gerek normal kullanıcıları gerekse bilgi-işlem personeli için standart çalışma politikaları belirlemeleri ve bu standartların uygulanmasını denetlemeleri sistemlerin güvenliğine yönelik tehditlerin önemli bir kısmını ortadan kaldıracaktır. Kurulan sistemlerin denetlenmesi ve işleyişinin her daim kontrol altında tutulması da denetim mekanizmasını canlı tutacaktır ve bu yolla da siber güvenlik bilinci hem kurumsal hem de ulusal ölçüde birbirini destekleyici ve geliştirici olacaktır. Tabii bunların hepsinden önce özellikle kamuda ve kritik sektörlerde kullanılan donanım ve yazılımların test edilmiş ve güvenlik açıkları kapatılmış olmaları gerekmektedir. Bu yüzden hem devlet yapılanması olarak hem de özel sektöre ait bilişim altyapılarına siber güvenliği ilişkin belli standartların kazandırılması hedeflenmeli ve bu konuda çalışmalar yükselen bir ivme ile devam etmeli, küreselleşen ve küçülen dünyada değişimleri takip etmeyi ya da bizzat bu değişimi yaratmak için çalışmayı sürdürmeliyiz.

Teknolojinin Forsu Elektrik **KESİLENE** Kadardır!

Tüm kaynaklarımızı etkili ve verimli kullanarak, müşterilerimize kaliteli, güvenilir ürün ve hizmetler sunmak, onların beklentisi doğrultusunda yüksek teknolojiye sahip, çevre dostu ürünler içeren projelerle kalıcı çözümler üretmektir.

Necron ailesi olarak, hedefimize kararlılıkla yürüyerek ve sürdürülebilir büyüme sağlayarak hizmet verdiğimiz sektörde bir dünya markası olmaktır.



www.necron.com.tr | [facebook/NecronUPS](https://facebook.com/NecronUPS)



YÜKSEK VERİM



TEMİZ ENERJİ



DOĞA DOSTU
TEKNOLOJİ



TÜM CİHAZLARA
UYUMLU

Kesintisiz Güç Kaynağı & Data Center Altyapı Çözümleri

İstanbul | Birlik OSB 1 Nolu Cd. No:27 Tuzla | +90 216 494 0 444 | +90 216 494 3 000 | info@necron.com.tr

Ankara | Ümit Mh. 2531 Sk. No:4 Ümitköy | +90 312 236 6 630 | +90 312 236 6 640 | ankara@necron.com.tr

TOTO LINK

The Smartest Network Device

5GHz

433Mbps

Less Interface

2.4

High Compatibility

300Mbps

2.4

5GHz

Totolink N9 300Mbps Çok Uzun Menzil Tavan Alan Geniřletici

TOTOLINK Tavan Alan Geniřletici ile ev ve ofiste internet problemlerine **SON VERİN**

www.Totolink.com.tr

 /totolinktr

 /TotolinkTurkiye

 /TotolinkTR

 BTburada

www.btburada.com.tr

Hitachi Vantara'nın Ankara Bölge Satış Müdürlüğü'ne Önay atandı



Hitachi Vantara'nın yeni Ankara Bölge Satış Müdürü Engin Önay oldu. Daha önce Hewlett Packard, Fujitsu, SAP gibi şirketlerde çalışan Önay, Ocak ayı itibarıyla Hitachi

Vantara'nın Ankara bölge satış ekibine liderlik edecek. Engin Önay, Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, iş hayatına 2002'de Turcom'da satış yetkilisi olarak başladı. 2005-2012 arasında Forte Teknoloji, Servus, HP, Fujitsu gibi firmalarda satış direktörlüğü ve bölge müdürlüğü gibi görevlerde bulunan, SAP'de kamu ve eğitim sektörlerinden sorumlu bölge satış sorumlusu olarak görev alan Önay, daha sonra Intron'da Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüttü. Hitachi Vantara Türkiye ekibine katılmadan önce Ankaref'de Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Engin Önay, iş zekası, analitik ve IoT alanlarında çalışmalar yürüttü.

Assan Hanil'de yeni görevlendirme



Otomotiv yan sanayinin ana parça tedarikçilerinden, Kibar Holding grup şirketlerinden Assan Hanil Otomotiv Sanayi ve Ticaret'te Tedarik Zinciri Direktörü görevine Seda Düzgün getirildi. Osmangazi Üniversitesi Metalürji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü mezunu olan, 2002

yılında İmortaş Otomotiv Sanayi'de Kalite Mühendisi olarak çalışma hayatına başlayan Seda Düzgün, yaklaşık dört yıllık sürecin ardından, 2006'da Assan Hanil'de Kalite Sistem Mühendisi olarak göreve başladı. Seda Düzgün, Assan Hanil'de Kalite Sistem Mühendisliği, 6 Sigma Karakuşak, Metod & Planlama & Sevkiyat Birim Yöneticiliği, Metod, Planlama & Sevkiyat Müdürü ve Lojistik & Planlama Müdürü görevlerinde bulundu.

İSG üst yönetiminde değişim



İstanbul Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı terminal işletmecisi olan İSG'de Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı görevine Fikret Cömert, Ticari İşler Direktörlüğü görevine ise Yücel Ecer getirildi. Fikret Cömert, farklı sektörlerde önde gelen firmalarda üst düzey pozisyonlarda 20 yılı aşkın süredir çalıştıktan sonra, son olarak

İSG'de Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı (CFO) olarak görev aldı. İSG ailesine Ticari İşler Direktörü olarak katılan Yücel Ecer ise, havacılık sektöründe yine 20 yılı aşkın tecrübeye sahip. Ecer, son olarak Antalya Havalimanı terminal işletmecisi ICF'de üst düzey yönetici olarak çalışıyordu.

Girişimci kültürü, yaratıcılık ve uzmanların deneyimleri ile besleniyor



Yüzde 100 yerli sermayeyle iki genç girişimci tarafından uzun süren Ar-Ge çalışmasından sonra tasarlanan Ünlülerden Eğitim.com, yaklaşık 2 milyon TL'lik bir yatırım bütçesiyle hayat buldu. Proje, kişisel gelişim sektörüne getirdiği yeniliklerle ve konunun uzmanı 33 ünlü tarafından hazırlanmış eğitim videolarıyla öne

çıkıyor. Birçok ünlü ismin deneyimlerini zaman ve mekan bağımsız olarak meraklılarıyla buluşturan portal, toplumsal gelişimin oluşmasında da önemli bir görev üstleniyor. 'Başarı İçin Kariyer Yönetimi'nden 'Güzel Konuşmanın Şifresi'ne, 'Etkili İletişim Teknikleri'nden 'Performans Yönetimi'ne kadar birçok konuyu kişisel eğitimine

önem verenlere ulaştıran portalda tüm eğitim videoları 29,9 TL (KDV dahil) şeklinde ücretlendirildi. Videolar da ortalama 45 dakika ile 1 saat aralığında. More Enstitü ve ünlülerdenegitim.com kurucusu Dr. Bülent Öz, "İnsanların kişisel gelişimlerinin yeni fikirlerle zaman-mekan kavramının dışında desteklenmesi, yenedünya düzeninde önemli bir kavram. Bu noktada eğitim üst başlığı altında hem kendimizin hem de yaşadığımız toplumun her katmanı için elimizi taşın altına koymuş oluruz. Toplumdaki rol modeller, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de örnek alınıyor. Hayat tarzımız ve kişiliğimiz hangi ünlüyü dinleyeceğinizi belirlese de, o kişilerin yaşamışlıklarını birinci ağızdan dinlemek, bizim için yol gösterici olabiliyor" dedi.

Kariyer fırsatları Balıkesir'de büyüyor



Balıkesir Üniversitesi'ne bağlı Balıkesir Meslek Yüksekokulu ile işbirliği yapan Teleperformance Türkiye, öğrencilere seçmeli ders olarak Balıkesir'de 5,5 milyon TL yatırımla kurulan çağrı merkezinde staj imkânı sunuyor. İmzalanan işbirliği protokolü ile yüksekokulun Büro Yönetimi ve Sekreterlik, Pazarlama ve İşletme Programı Bölümü'nde okuyan öğrenciler, Teleperformance'ın Ekim 2017'de Balıkesir'de hizmete

açtığı yeni çağrı merkezinde staj programına katılabilecek. Stajyer öğrencilerin ücret, yemek ve ulaşım giderleri Teleperformance tarafından karşılanacak. Balıkesir çağrı merkezinde staj gören öğrenciler, başarılı performans göstermeleri durumunda mezuniyet sonrasında Teleperformance bünyesinde istihdam için öncelik sahibi olacak. Sektörün 2018 yılı için istihdam hedefinin yüzde

5 artışla 95 bin müşteri temsilcisi olduğunu hatırlatan Teleperformance Türkiye İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Korhan Göksu, "İstanbul, Uşak ve Trabzon'dan sonra Balıkesir'de hizmete geçirdiğimiz çağrı merkezinde yaklaşık bin kişiyi istihdam etmeyi hedefliyoruz. Türkiye genelinde 2 bin 500 kişilik istihdam gücümüz olduğunu göz önünde bulundurunca, Balıkesir'in bizler ve sektör için önemi de ortaya çıkıyor" dedi. Teleperformance Grup tarafından operasyon ve destek ekipleri için geliştirilen kariyer eğitim ve gelişim programı JUMP, Teleperformance Türkiye tarafından uygulanıyor. Bu program ile Teleperformance çalışanlarının potansiyel yetkinlikleri ortaya çıkarılarak doğru bir kariyer yönlendirmesi yapılıyor ve kaliteli iş sonuçları elde ediliyor. Çok hareketli, çok yönlü ve profesyonel bir çalışma ortamında Müşteri Temsilcisi unvanıyla işe başlayan gençler, zamanla Takım Lideri, Süpervizör ve Operasyon Müdürü seviyelerine yükselme şansına sahip oluyor.

lande RACK KABİNET

DAYANIKLI GÜÇLÜ

TECRÜBELİ

Tecrübenin adresi

Merkez : +90 216 312 26 53 İstanbul Fabrika : +90 222 236 24 66 Eskişehir

www.lande.com.tr
satiss@lande.com.tr

Ankara, bilişimin doğal lokomotifi

Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Doç. Dr. Balcı, ajansların yapısını anlattı.

Sayfa 4

Tek vücut olmak şart

Sağlık Bilişimi ve Teknolojileri Derneği'nin yaptığı çalışmaları derneğin Kurucu Başkanı Dr. Fatma Salman Zakaryan ile konuştuk.

Sayfa 27

Öncelik; kullanıcıyı çözümlmek



Koray Yitmen

Kullanıcı deneyimi ile özellikle finans sektörüne yönelik kullanılabilirlik testleri, UXservices'in çalışmalarının temeli.

Sayfa 25

HCS

HES Cabling Systems

Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider Bakır / Fiber Optik Network Kablo ve Aksesuarları Üreticisi

Boydak

www.hescs.com

Interpro

BThaber

HAFTALIK BİLGİ TOPLUMU TEKNOLOJİLERİ GAZETESİ

www.bthaber.com

SAYI
904

14 - 20 Ocak 2013

www.postaban.com YENİLENDİ, BAKTINIZ MI?

postaban

Sayfa
10



7. yılında 7 BThaber Platform

BThaber Platform etkinlikleri, Bulut Bilişim ve Büyük Veri, Finans ve Bankacılık Uygulamaları etkinlikleri ile 2013'e merhaba diyor.

Sayfa
24



Türkiye'nin yetenek kulübü kapılarını açıyor

Öğüz Taşkent

Yetenek ve kariyer yönetim kulübü Talent Club, sektörde yerini almaya hazırlanıyor.

Sayfa
26

Rack Kabinet sektöründe yeni oyuncu



Reyhan Ekşi

Kaliteli ürün ve gerçek 19 inç rack kabinet üretme sloganıyla kurulan Lande, 10 milyon TL'lik yatırımla pazarın yüzde 40'ını hedefliyor.

Sayfa
11
22



DOSYA:

İŞ HAYATINDA MOBİL SÜREÇ

Günlük hayatımızla birlikte iş hayatına da giren mobil cihazlar iş süreçlerini değiştirdi. Detaylar dosya sayfalarımızda.

Hazırlayan:
Seda Nur ÇINAR

BT sektöründe mesleki çerçeveler netleşiyor



Handan Aybars

Özel
Haber
Sayfa
3



Hedef; 2013 sonuna kadar tüm bilişim mesleklerinde sınav ve belgelendirmenin yapılması. Mesleki yeterlilik konusunda bilgilendirmenin gerekliliğine dikkat çekilirken,

işverenler için Mesleki Yeterlilik Belgesi sahibi istihdamına 54 aya kadar teşvik getirilmesi ve SGK işveren payını kamunun ödemesinin önemine vurgu yapılıyor.

Bilişim sektöründe mesleki standartların oluşturulması konusunda Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK), TÜBİDER Bilişim Sektörü Derneği ile önemli adımlar atıyor. BT sektöründe işverenin ihtiyacı olan iş kollarını saptayıp, çalışanları da buna göre eğitime misyonu ile hareket eden bu yapıda 2013 yılı ortasında sınav ve belgelendirme yapılan meslek sayısının 10'un üzerinde olması hedefleniyor.

GÜNDEM Geleceği yazılım ve teknolojiye bağlamak...



Fatih Sarı

Hepimizin bildiği üzere son dönemde Türkiye'de bilişim sektörü büyük bir ivme yakalamış durumda. Her ne kadar kaynaklara göre farklılık gösterse de sektörümüzün büyüklüğü 30 milyar dolar civarında. Ancak telekomünikasyon ve haberleşme tarafını çıkarınca geriye sadece kuş kadar bir pazar kalıyor maalesef.

Öte yandan öncelikle bilişim sektörünün dinamiklerini masaya yatırmamız gerekiyor. FATİH Projesi ile yapılan başarılı işler ve hatalar da göz önünde bulundurulmalı. Ülkemizin donanım tarafındaki durumu ortadayken, özel mobil

uygulamalar tarafında yazılımcılarımızın gerçekleştirdiği başarılı projeler hala aklımızdayken bir yandan keşfetmenin hızı çok. Kısaca demek istediğim bilişim derken tabii ki sadece hizmet tarafını değil, yazılım tarafını da düşünmeliyiz. Üstelik birincinde yazılımı böyleyken yazılım tarafına yapılacak destek çok önemlidir; özellikle mobil dünyada yaşanan yavaşlıklar teknolojiyi hızla "den" örneklerle ilerletmemiz durumun önümüzdeki açık olan yönünü gösteriyor.

TARİHTE

BU HAFTA

Teksan'ın yeni Pazarlama Direktörü Zafer Mutlu



Teksan Jeneratör'de Pazarlama Direktörlüğü görevine Zafer Mutlu atandı. Elektrik ve elektronik sektöründe uzun yıllara dayanan bir tecrübeye sahip olan Zafer Mutlu, Aralık 2017 itibarıyla Teksan Jeneratör'deki yeni görevine başladı. İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden 1991'de mezun olan Mutlu, 1998 yılında çalışmaya başladığı Schneider Electric bünyesinde satış, pazarlama ve iş geliştirme birimlerinde çeşitli görevler üstlendi. Daha sonra CEDETAŞ Elektromekanik'te Satış ve Pazarlama Müdürlüğü, EAE Elektroteknik'te Aydınlatma Ürünleri Satış ve Pazarlama Müdürlüğü görevlerini yürüttü. 1 Aralık 2017 tarihi itibarıyla Teksan Jeneratör'ün Pazarlama Direktörlüğü'nü üstlenen Zafer Mutlu, şirketin pazarlama süreçlerinin yönetilmesi ve pazardaki yerinin güçlendirilmesi odaklı projelere odaklanacak.

TİDER'de bayrak değişimi

Temel İhtiyaç Derneği'nin (TİDER) kurucusu ve 7 yıldır Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Serhan Süzer, görevi derneğin yönetim kurulu üyesi Hande Tibuk'a devretti. Yönetim Kurulu toplantısında Hande Tibuk, TİDER'in 4. dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Dernek bünyesinde 3 yıldır Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Tibuk, yeni yapılanmanın ardından derneğin tüm faaliyetlerinden sorumlu olacak. TİDER, Serhan Süzer liderliğinde 2010 yılında gıda sektöründe çalışan ve gıda bankacılığının açık ve yoksullukla mücadelede önemli bir araç olduğuna inanan 9 kurucu üyenin ortak girişimi ile kuruldu. 2014 yılında çalışmalarına istihdam ve kalkınma projelerini de katarak ilk Destek Market'ini 2015 yılında İstanbul Maltepe'de, ikinci Destek Marketi ise 2017 yılında Bağcılar'da faaliyete geçirdi. TİDER'in ana misyonunun Türkiye'nin en önemli toplumsal sorunlarından ikisi olan yoksulluk ve israfa çözüm üretmek olduğunu vurgulayan Hande Tibuk, 1999 yılında Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. 2008 yılında Ecole Hoteliere de Lausanne'de Otelcilik alanında yüksek lisans eğitimi gören, 1999-2000 arasında PLATO FILM'de Yapım Yöneticisi olarak görev yapan Tibuk, sırasıyla NET Turizm AŞ, Inter Turizm ve Seyahat AŞ, PKF Hotel Expert GMBH gibi kurumlar bünyesinde üst düzey yöneticilik görevlerini üstlendi. Tibuk, 2011'den beri NET Holding AŞ'de Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi ve Genel Koordinatör olarak çalışmalarını sürdürüyor.

Her adım kadının gücünün daha da artması için...



Yönetim kurullarına girmeye aday kadınlara, Türk iş dünyasının en etkin iş insanları ve kanaat önderlerinden mentorluk alma imkanı tanıyan Yönetim Kurulunda Kadın Programı'na, bugüne kadar 90 kadın Menti ve 65 Mentor dahil oldu. Toplam 90 kadın liderden 37'si, programda yer aldığı süre içinde bir ya da daha fazla yönetim kurulu üyeliğine atandı. Programın 3. Dönemi ise Aralık ayı itibarıyla başladı. Programın, daha fazla kadının yönetim kurullarında yer almasını sağlamak hedefiyle sürdürülebilirliğini sağlamak için de Yönetim

Kurulunda Kadın Derneği kuruldu. Dernek, Yönetim Kuruluna atanan bağımsız, yönetici ya da aile üyesi/ hissedar kadın sayısını artırmak için farkındalığı yükseltmek amacıyla çalışmalarını hızlandırdı. Derneğin çalışmalarına temel oluşturan Yönetim Kurulunda Kadın Programı; Yönetim Kurulu Üyeliği alanında saygın akademik kurumların akredite ettiği, Türkiye'nin ilk ve tek sertifika programı. 18 ay süren her dönemde 'Mentorlar' yeni bir kadın 'Menti' ile çalışıp, onların Yönetim Kurulu rollerine hazırlanmasında görev üstleniyor. İlk iki dönemi tamamlanan programa; ilk dönem 40, ikinci dönem 50 olmak üzere toplam 90 kadın Menti ve bir kısmı her iki dönemde de gönüllü destek veren 65 Mentor dahil oldu. Toplam 90 kadın liderden 37'si bu programda yer aldığı süre içinde bir ya da daha fazla yönetim kurulu üyeliğine atandı. Bağımsız yönetim kuruluna atanma 5, kendi şirketinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak atanma da 20 oldu. 20 kişi ise farklı şirket ve dernekte yönetim kuruluna girdi. Yönetim Kurulunda Kadın

Programı'nın 3. Dönemi için düzenlenen gala yemeğinde konuşan YKKD Danışma Kurulu Başkanı ve Akbank Yönetim Kurulu Başkanı ve Murahhas Üyesi Suzan Sabancı Dinçer, "2012'den beri bu yolda yürüyoruz. Şirketlerin yönetim kurulunda kadınların yer alması diğer kadın yöneticileri hem motive ediyor hem de cesaret veriyor. Bu anlamda rol modelleri oluyor. Geride bıraktığımız iki dönemde toplam 90 mentimiz oldu. Yeni dönemde sayıyı artırmak için daha yoğun çalışmaya devam edeceğiz" dedi. Yönetim Kurulunda Kadın Derneği Başkanı Hande Yaşargil ise, "Hedefimiz; yönetim kuruluna atanan bağımsız, yönetici ya da aile üyesi/hissedar kadın sayısını artırmak için farkındalığı yükseltmek. Bu amaçla havuzu güçlendirerek çoğaltmaya, atayan her merciyi hareketimize destek vermeye davet ediyoruz. Yeni dönemde Anadolu'ya daha çok odaklanacağız. Anadolu'dan aramıza katılacak Mentor-Mentilerle programımızı ve yürüyüşümüzü kuvvetlendireceğiz" bilgisini verdi.

Hedef; istihdamda artış



Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği (GYIAD), üyelerinin 2018 yılına yönelik beklenti

ve tahminlerinin değerlendirildiği araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Söz konusu çalışmaya göre, yeni yılda en büyük fırsatları dijital dönüşüm ve sanal para birimleri getirecek. Çalışmaya katılanların yüzde 50'sinden fazlası, kripto paralarla ülke bağımsız yatırım yapabilmeyi 2018'in en büyük fırsatı olarak görürken, yüzde 20'lik kesim de dijital dönüşümle yaşanan değişimi

yakalamanın yeni fırsat kapıları açacağı görüşünde. GYIAD üyeleri, 2018'de yeni yatırım ve istihdam çerçevesinde olumlu görüş belirtiyor. Buna göre, yeni yılda yeni yatırım planladığını belirtenlerin oranı yüzde 60 seviyesinde iken, istihdam artışına gideceğini belirtenlerin oranı yüzde 57'ye ulaşıyor. Sonuçları değerlendiren GYIAD Başkanı Yiğit Savcı, "İki haneli büyümenin rehabetine kapılmadan, inovasyona ve Ar-Ge'ye daha çok önem vermeli, katma değeri daha yüksek ürünlere geçişi hızlandırmalıyız. Bu esnada işgücümüzü sürekli eğitmemiz, dijitalleşme sürecinin dışında kalmadan ihracatta daha çok ülkeye ve müşteriye ulaşmayı hedeflememiz gerek" dedi.

Tercih edilen kabinet

ASRACK

Referanslarımızdan..
Yeni CUMHURBAŞKANLIĞI BİNASI
Data-Network ve Yapısal Kablo Kabinetleri

- Server Kabinetleri
- Ses Sistemi Kabinetleri
- IP Saha Kabinetleri

www.asimetrikmetal.com.tr
info@asimetrikmetal.com.tr

İstanbul Merkez Tel: +90 212 212 80 75
Ankara Fabrika Tel: +90 312 386 01 10



En çok eğitimin inovasyona ihtiyacı var

Gazi Teknopark'taki İnova Ar-Ge şirketinde çalışmalarını sürdüren Doç. Dr. Selçuk Özdemir, Bilişim Garaj Akademisi'nin de kurucusu.

Sayfa 26

HCS

HES Cabling Systems
Connecting Networks™

**Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi**

Boydak www.hescs.com

BThaber

HAFTALIK BİLGİ TOPLUMU TEKNOLOJİLERİ GAZETESİ

www.bthaber.com

SAYI
1005

19 - 25 Ocak 2015

Gazetemizin iPad uygulamasını indirdiniz mi?



Sayfa
9

2015 bütünleşik çözümlerin yılı olacak

Avnet Genel Müdürü Hakkı Eren ile Avnet'in 2014 yılını, 2015 öngörülerini ve sektördeki değişimleri konuştuk.



Hakkı Eren

Sayfa
11

Teknolojik şubelerle büyüyeceğiz

5 yılı detaylı bir BT yatırımı ile geçiren Kuveyt Türk Katılım Bankası, Ar-Ge merkezi ile önemli çalışmalara imza atıyor.



Mücahit Gündebahar

Sayfa
25

Yerel yol haritası zenginlik katıyor

Media Markt'ta büyümenin formülü çoklu kanal stratejisinden ve müşteri memnuniyeti yaratmaktan geçiyor.



Sadi Açıkalın

Yerel nüfus BT'ye yön veriyor



Handan Aybars
Özel
Haber
Sayfa
3

Belediyelerin nüfusu arttıkça, vatandaşın beklentileri ve belediyenin hizmet performansı, mecburi beklentileri karşılamak için teknoloji yatırımları da orantılı biçimde artıyor. M2S'in araştırmasına göre, yerel yönetimlerde bu şekilde birbirini besleyen bir süreç var ve belediyeler, beklentilere yanıt verme çabasında.

**Teknoloji Platformları için
Sponsorluk Rezervasyonları ve
Ön Kayıt Başlamıştır!**

**teknoloji
platformları**



Güvenlik Atölye Platformu: 12 Şubat 2015 - İstanbul
Bilgi ve Doküman Yönetimi Platformu: 24 Şubat 2015 - İstanbul
Finans ve Bankacılıkta Dijital İnovasyon: 24 Şubat 2015 - İstanbul
Kamuda BT Yönetimi Platformu: 03 Mart 2015 - Ankara
Biyometri ve Güvenlik: 25 Mart 2015 - Ankara
Büyük Veri - Hibrit Bulut - Sanallaştırma Platformu: 28 Nisan 2015 - İstanbul

Sponsorluk bilgi için: sponsor@bilisimzirvesi.com.tr • Online kayıt için: kayit@bilisimzirvesi.com.tr



Sayfa
**13
21**

DOSYA:
SİRKETİ
ERÇİ HİBRİT

Günümüzde olan ülkeler BT
fırsatlarından yararlanıyor
SaaS ve hibrit bulut çözümleri
önemli bir fırsat

**CUSTOMER SERVICE
MANAGEMENT**

TELEHOUSE İSTANBUL
in partnership with
TEKNOTEL

YANILMAZ saygın
veri merkezi Türkiye'de

13 ÜLKE, 52 TAÇIM

Amerika • Avrupa • Asya • Afrika

Uzun Hattın
Switch
3kW Yedekli Elektrik
• 100 Mbps İnternet

sales@telehouseistanbul.com
telehouseistanbul.com

444 1299

**TARİHTE
BUHAFTA**

Çalışanlara kapsamlı program



Turkcell, bölüm ve uzmanlık alanından bağımsız olarak tüm çalışanlarının faydalanabildiği Pazarlama Master Programı'nı hayata geçirdi. Pazarlama Master Programı'yla Boğaziçi, Wharton, Illionis gibi üniversitelerden duayenlerin eğitim verdiği bir program hazırlandı. Pazarlama Master Programı; tüm yıla yayılan ve 100 saat eğitimle şirket içerisinde verilen kapsamlı bir pazarlama programı. Böylece Turkcell çalışanları teoriden pratiğe, konvansiyonel pazarlamadan dijital pazarlamaya birçok konuyu yetkin isimlerden öğrenme imkanı buluyor. Turkcell Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İsmail Bütün, "Turkcell çalışanlarının, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde anlamasını, küresel ürünleri doğru şekilde müşterilerine sunmasını ve ortak pazarlama bakışıyla hareket etmesini amaçlıyoruz. Çalışanlarımızın eğitime ve işinde profesyonelliğe verdikleri önemi de bu sayede anlamış oluyoruz" dedi. Programda verilen eğitim ve seminerlerle Turkcell çalışanlarının pazarlamayı öğrenip, kendilerine yeni bir uzmanlık katmaları amaçlanıyor.

ABD'de şirket kurma fırsatı yeniden...

ABD'nin Ankara Büyükelçiliği'nin açıklaması paralelinde İstanbul Başkonsolosluğu, vize başvurularını kabul etmeye başladı. Böylece 8 Ekim 2017'de durdurulan, 8 Kasım 2017'den beri sınırlı sayıda vize başvurusunun kabul edildiği süreç sonunda, ABD'de yeni iş kurmak ya da yatırım yapmak için bekleyen birçok yatırımcı yeniden vizeye başvurabiliyor. Bu kapsamda ABD pazarına açılmak isteyen yatırımcılar, en çok tercih edilen E-2 Yatırımcı Vizesi başvurusu yapıyor. Bu vizeden yararlanmak için son 5 yılda Türkiye'den başvuranların sayısı da yaklaşık yüzde 60 artış gösterdi. delawaresirket.com ve amerikadasirket.com adresleri üzerinden ABD'de şirket kuruluşu, vergi, sanal ofis, ve yatırımcı danışmanlığı hizmeti veren Social Enterprises'ın

Türkiye Yöneticisi Fatih Pekar, "Son iki yılda bizim aracılığımızla ABD'de kurulan şirketlerin sayısı 300'a aştı. ABD ve Türkiye Büyükelçilikler açıklamalarıyla, Türk yatırımcıların E-2 Yatırımcı Vizesi olarak hem kendileri hem eşleri ve çocukları için uzun süreli Amerika vizesi edinmelerine yönelik başvurular yeniden başladı. Yatırımcı vizesine başvuranların çoğunluğu e-Ticaret, perakende, inşaat ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Çoğunlukla Delaware, Wyoming ve Florida eyaletlerinde şirket kuruyorlar ve yaş ortalamaları da 35. ABD'de hızlı ve kolay şekilde şirket kurmak için şirket kuruluş belgesinden kaşesine, mühründen noter onaylı yetki belgesine kadar ihtiyaç duyulan tüm hizmetleri delawaresirket.com ve amerikadasirket.com aracılığıyla Türk yatırımcılara

sağlıyor, aynı iş günü içerisinde ABD'de şirket kurup fatura kesebilecek şekilde hazır ediyoruz" bilgisini verdi. ABD ile arasında geçerli bir ticari anlaşma bulunan ülkelerin vatandaşlarının başvurabildiği E-2 Yatırımcı Vizesi'ne Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları da başvuruda bulunabiliyor. E-2 Yatırımcı Vizesi başvurusunda belirlenen yatırım alt sınırı yok ve başvuru sürecinde önemli miktarda yatırımın riske edildiğine dair yetkili makamlar ikna edilmeli. E-2 vizesi "girişimcilik" veya "start-up" vizesine en yakın olan vize türü. E-2 Yatırımcı Vizesi ile yatırımcı, hem kendisi hem eşi ve çocukları için uzun süreli ABD oturma ve çalışma izni edinebiliyor. Vize başvurusu yalnızca ABD İstanbul Başkonsolosluğu'ndan yapılabilir.

ETKİNLİK TAKVİM!

powered by radore

BThaber

ETKİNLİKLER YURTİÇİ

18 Ocak 2018

BTvizyon Bursa Toplantısı
Divan Otel Bursa
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

8 Şubat 2018

İstanbul BTvizyon Anadolu Yakası Toplantıları
Sheraton Grand Hotel Ataşehir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

22 Şubat 2018

BTvizyon Gaziantep Toplantısı
Divan Gaziantep Hotel
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

8 Mart 2018

BTvizyon Konya Toplantısı
Dedeman Konya Hotel
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 - 17 Mart 2018

Kamu Yuvarlak Masa Toplantıları Bilişim Zirvesi
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

5 Nisan 2018

BTvizyon Kayseri Toplantısı
Kayseri
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

12 Nisan 2018

BTvizyon Mersin Toplantısı
Mersin
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

26 Nisan 2018

Entegre Siber Güvenlik Teknoloji Platformları
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

8 Mayıs 2018

BTvizyon Denizli Toplantısı
Denizli
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Mayıs 2018

BTvizyon İzmir Toplantısı
İzmir
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

28 Haziran 2018

BTvizyon Elazığ Toplantısı
Elazığ
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

14-15 Kasım 2018

Bilişim Zirvesi'18
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

ETKİNLİKLER YURTDIŞI

9-12 Ocak 2018

CES
Las Vegas, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.ces.tech/

22-25 Ocak 2018

IoT Evolution Expo
Orlando, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.iotevolutionexpo.com/east/

25-26 Ocak 2018

16. Deep Learning Summit
San Francisco, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.re-work.co/events/deep-learning-summit-san-francisco-2018

31 Ocak 2018

Vibrant Digital Future Summit
Londra
AYRINTILI BİLGİ:
www.vibrantdigitalfuture.uk/

7-8 Şubat 2018

Mobile Growth Summit 2018
San Francisco, ABD
AYRINTILI BİLGİ:
www.mobilegrowthsummit.com

THIS CORNER IS
RESERVED FOR
GREAT THINGS.

great.

www.great.com.tr

GÜNDE 1^{TL} YE BULUT SUNUCU

ihs telekom
www.ihs.com.tr



HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi

www.hescs.com

BThaber

SAYI

1054

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr

11 - 17 Ocak 2016



https://store.bthaber.com



Sayfa
9



**Taşlar
'verimlilik'
için yerinden
oynuyor**

Autodesk University
Extension'da
tasarım ve üretimde
yeni yöntemler,
bunların sunduğu
fırsatlar ele alındı.

Lynn Allen

Sayfa
10

**Yapı Kredi Fikrimobil
için heyecan
devam ediyor**

Teknolojiyle birlikte
gelişimin önemine
inanarak Yapı Kredi'nin,
üniversite öğrencileri
için gerçekleştirdiği
FikriMobil
Yarışması'nda heyecan
başladı.



Cahit Erdoğan

Sayfa
10



**Postanızda uçtan
uca kontrol sizde olsun**

E-posta ile müşterilerine ulaşmak
isteyen her ölçekte şirket için tasarlanan
INBOX'ın sertifikalı e-posta altyapısı ile
şirketler, müşterilerine sağlıklı bir şekilde
ulaşma imkanı buluyor.

BTK, tüketici görüşlerini ön plana alıyor



Haber
Merkezi
Sayfa
3



Sedef Özkan

**BTK Sektörel
Araştırma ve
Strateji Geliştirme
Dairesi Başkanlığı,
'Türkiye Elektronik
Haberleşme
Sektörü / 2015 Yılı
3. Çeyrek Temmuz
- Ağustos - Eylül,
Üç Aylık Pazar
Verileri Raporu'nu
yayımladı.**

ARTronic®
The art of electronics

Veri Merkezleriniz için
Huawei UPS 5000-E
0.5 m²'de 320 kW Güç Yoğunluğu



www.artronic.com.tr

NAKIVO®

Sanal Sunuculara
VMware™ onanlı
Backup ve
Replication

www.bthaber.com

TELEHOUSE ANKARA
Partnership with
TEKNOTEL

9.2\$'day
'da'...van fiyatlarla

Hızlı, Esnek ve Kârlı
Bulut Sunucu Hizmeti



444 12 99
satis@teknotel.com



Merhaba sana,

BThaber gazetemizin 24'üncü yaşını kutluyoruz, ekipçe bir coşku bir heyecan... Her haftamız hareketlidir, ama hele de konu yaşgünü olduğunda, okumakta olduğun gazeteyi hazırlamak hem yorucu hem de gurur verici oldu. Her yeni yaşımızda vurguladığım gibi, yorulduğumuza değişiyor. Biz yeni yaş kutlamasına dalmışken, 2017 analizleri de farklı başlıklarda karşımıza çıkıyor. Geçen yıl ülkemizde 71 milyondan fazla sinema bileti satılırken, Interpress'in Box Office Türkiye verilerinden derlediği bilgilere göre, yerli ve yabancı 400'e yakın film gösterime girmiş ve sadece 10 film 1 milyon seyirci barajını aşmayı başarmış. Seyirci sayısı bakımından ilk 10'a giren filmlerden yedi tanesi yerli, üç tanesi yabancı film. 'Recep İvedik 5', sadece yılın değil tüm zamanların en çok izlenen filmi olurken, ikinci sırada 'Ayla', izleyici sayısında üçüncü ise 'Aile Arasında'. 2017'de sinemaseverler komedi filmlerine daha çok ilgi göstermiş, ki ortalama 2 saat için olsun gülüp gündelik karmaşadan uzaklaşmak herkesin hakkı. Ne izlediğimize baktık, acaba yemek tercihlerimiz neler oldu? Yanıt Yemek.com'dan. Yemek yapmaktan keyif alanlar Yemek.com'daki iştah açıcı 5 bini aşkın içerik, 3 bin 500'e yakın tarif ve 600'e yakın video ile mutfakta harikalar yarattı ve kış aylarında çay keyfini portakallı kek ile pekiştirirken, yaz sıcaklarında tercih ise ayran çorbası ve limonata tarifleri olmuş. Evli veya bekar fark etmez, her hanenin vazgeçilmezi olan makarnalar için soslar da en çok aranan tarifler olmuş. 2017'ye bakış bu kadarla sınırlı değil. MediaMarkt da tüketicilerinin 2017'de online alışveriş alışkanlıklarını açıklamış.

Yeni yaşımızı kutluyoruz



Tüketiciler, mobil cihazlardan satın almayı artırırken, akıllı telefon dışında en fazla küçük ev aletleri ve bilgisayarlar ilgi görmüş. MediaMarkt.com.tr'nin mobil trafiği bir önceki yıla göre yüzde 22, mobil satış oranı yüzde 45 artmış. 2017'de online alışverişte erkeklerin yüzde 70'lik oranla kadın tüketicilerden daha fazla alışveriş yaptığını gösteren sonuçlara göre, en çok alışveriş yapanlar ise 25 - 34 yaş arası tüketiciler. Hazır alışveriş demişken, hesaplı alışverişin inceliklerine de bakmadan geçmeyelim. Yaklaşık 40 milyon internet kullanıcısının kayıtlı e-posta, web, mobil ve mağaza davranışlarını analiz eden Related Digital, Türkiye'de kullanıcıların online alışveriş alışkanlıklarını ortaya koymuş. Toplam 45 milyar etkileşimin kayıt altına alınarak analiz edildiği araştırmada online alışveriş yapan erkeklerin sepetlerine ekledikleri ürünlerin ortalama değeri 120 TL iken, kadınlar tarafından oluşturulan sepetlerin değeri 90 TL. Related Digital, alışverişlerin 13:00 ile 24:00 arasında yoğunlaştığını, 20:00'de zirve yaptığını ortaya koymuş. E-posta ile gönderilen kişiye özel teklifler üzerinden sağlanan trafiği de

inceleyen Related Marketing Cloud, kullanıcıların yüzde 40 oranında mobil uygulamalar üzerinden satın alma yaptığını ortaya çıkarırken, e-ticaret web sitelerinin masaüstü ve



mobil versiyonları da cironun yüzde 60'ını oluşturmuş. Alışveriş tamam, taksiye atlayıp eve geçme vakti. İkisi biz olmak üzere, bugüne kadar 2,5 milyon kişi tarafından cebe indirilen BiTaksi'de 2017 boyunca 6 milyon yolculuk yapılmış ve 1,5 milyon yolculuk kartla ödenmiş. Ekonominin kayıt altına alınması adına kolaylık sağlayan BiTaksi ile İstanbul ve Ankara'da 42 milyon km yol kat edilmiş. Yolculara memnun kalmadığı sürücülerle bir daha 'eşleşmeme' imkanı sunan, yolculuk sonunda "Müşteri

Hizmetleri Beni Arasın" seçeneği ile sürücünün sistemde kalmak için gereken yıldız ortalamasını 5 üzerinden 4 yerine 4,5'a çıkartan, yolcuların ve taksi sürücülerinin gizliliğini korumak için telefon numaralarını maskeleyen BiTaksi uygulamasının bir geliştirmesi de varış noktası güncellemesi. Bu güncellemelerin sonunun gelmeyeceğini tahmin etmek de zor değil, ne dersin? Bu arada, Türkiye'deki faaliyetlerine geçen yıl İstanbul'da başlayan araç çağırma hizmeti Careem, 8 kişilik VIP araçlardan oluşan "Konfor" seçeneğinin yanında "Taksi" ürününü de kullanıcılarına sunmuş. Careem Taksi "Hemen" yolculuklarında

ve nakit seçeneğiyle kullanılabilirliğini artırmış. Careem, filosuna kattığı taksilerle istihdama katkı sağlamaya devam edecek. Bildiğin gibi, enerji tasarrufuna dikkat çekmek için Ocak ayında Enerji Verimliliği Haftası ile çeşitli etkinlikler gerçekleştiriliyor. Sürdürülebilir kalkınmanın, doğal kaynakların bilinçli kullanımı ile gerçekleşeceğine inanan Panasonic Eco Solutions Türkiye de yıllardır 'Aydınlık Bir Gelecek İçin Okullarda Enerji Verimliliği' projesini hayata geçiriyor. İlkokul

çağındaki öğrencilere enerji verimliliği, doğal kaynakların korunması, geri dönüşüm ve elektrikli ev kazalarına karşı korunma konularında bilinç kazandırma hedefiyle proje, Panasonic Eco Solutions Türkiye ve İstanbul İl Milli Eğitim Müdürlüğü işbirliği ile yürütülüyor. Proje ile oluşturulan çocuk tiyatrosunun ücretsiz sahnelediği, ana teması enerji verimliliği olan 'Aydınlık Bir Gelecek' oyunu da 5 yılda 570 bin ilkököl öğrencisine ulaşarak gurur veren bir rekora imza atmış. Proje ile 2020 yılına kadar 1 milyon öğrenciye ulaşılması hedef. KOBİ'lerin büyüme sürecine paralel olarak, baskı ihtiyaçları da aynı oranda artıyor. Kullandıkları kartvizitler, makbuzlar ve formların yanında tüketicilere ulaşmak için reklam ve pazarlamaya yönelik farklı basılı çözümlere de yönelen KOBİ'ler, yıllık giderlerinin yüzde 5 gibi ciddi bir bölümünü matbaaya ayırıyor. İşletmelerin ihtiyaç duyduğu tüm baskı ürünlerini tek noktadan sunan bidolubaski.com ise bütçe dostu hizmetleri ile KOBİ'lere yüzde 30'a varan kâr şansı sunuyor. Her ölçekte tasarruf adına önemli bir adım.

Alışveriş, taksi, enerji tasarrufu derken, sıra yemekte. Birlikte pişirmeyi ve yemeyi seven, mutfaka girmekten keyif alanlar Intema Yaşam Akademisi'nde buluşuyor. Intema Yaşam Akademisi'nin Bulthaup'ın son teknoloji ürünleriyle tasarlanan mutfaklarında birbirinden keyifli yemek atölyeleri gerçekleştiriyor. Intema Yaşam Akademisi'nin atölye programına ve biletlerine Biletix üzerinden ya da Intema Yaşam mağazasından ulaşılabilir. Gündemimizde olsun.

Bu hafta benden bu kadar, haftaya yine dopdolu bir gündemle buluşalım,

BThaber

BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

**BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü**

Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör

Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen

Tuğçe Erarslan
tugcee@bthaber.com.tr

Online Editör

Ferit Çelik
feritc@bthaber.com.tr

Video Editör

Efe Çevikoğulları
efec@bthaber.com.tr

REKLAM SATIŞ GRUBU

Reklam Satış Grup Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
Reklam Satış Yönetmenleri
Kutay Göçe
Çiğdem Şakar
Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken

BThaber Şirketler Grubu Ankara Temsilcisi
Funda Koyuncu

Yönetim Yeri:
BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş.
Fethi Mah. Tahralı Sokak Kavaklı Plaza C Blok 7/5 34704
Ataşehir/İSTANBUL
Telefon: (0216) 291 13 90

Ankara Ofisi:
Adres : Nergis Sok Via Flat İş Merkezi No:7/2 Söğütözü-Ankara
Telefon: (0312) 258 64 24 / Faks: (0312) 258 63 02

ISSN 1300-6495

YIL 22
SAYI 1155
15 - 21 OCAK
2018

www.bthaber.com

in www.linkedin.com/groups/BThaber
tw twitter.com/bthaber
f www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi
Behçet Envarlı
benvarli@tbv.org.tr

Bültenlerinizi

bulten@bthaber.com.tr

adresine gönderebilirsiniz

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.